



Universidade de Lisboa  
Faculdade de Motricidade Humana



**Análise ao Valor Acrescentado de um Agente na Carreira de um Jogador  
e Esclarecimento da Actividade de Agente de Jogadores  
(O Caso Português)**

Dissertação elaborada com vista à obtenção do Grau de Mestre na  
especialidade de Gestão do Desporto

**Orientador:** Professor Doutor Carlos Jorge Pinheiro Colaço

**Júri:**

Presidente

Professor Doutor Carlos Jorge Pinheiro Colaço

Vogais

Professora Doutora Maria Margarida Ventura Mendes Mascarenhas

Professor Doutor Paulo Alexandre Correia Nunes

**Pedro Abreu de Albuquerque Nogueira  
2014**



*Aos meus manões queridinhos, Nokita e Manão, que são as “coisas” mais importantes da minha vida, por quem eu faço tudo. Obrigado por me preencherem! A ti, Manão, obrigado por seres desde sempre e para sempre meu confidente, leal ajudante, protector, minha referência, seres para mim uma fonte inesgotável de aprendizagem e nunca me falhares. A ti, Xinha, obrigado por teres vindo ao mundo com toda a naturalidade compor o altar intocável que na minha vida alberga os meus irmãos: serás sempre a minha Nó e proteger-te-ei sempre.*

*Ao meu Lezione (Papizão e Puto), o melhor Pai do mundo e nosso “irmão mais velho”, pelo exemplo que constitui para mim: “I love you guy!”. À minha Mami, a melhor Mãe do mundo, por ser incansável na ajuda aos outros e pelo valor que dá à família.*

*Ao meu Inhinho e à minha Titinha por tão bem me terem ajudado a criar e por tudo aquilo que representam para mim.*

*Ao meu Avoão pela sua entrega à família, espelhada na dedicação ao seguimento do “percurso futebolístico” dos seus netos, e pela sua integridade.*

*Ao meu Bid e à minha Rina pela sua constante preocupação de que nada falte aos seus netos.*

*De novo, ao meu Inhinho e ao meu Avoão pelo papel que têm no meu gosto por futebol.*



## Agradecimentos

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer a todas as pessoas que me disponibilizaram contactos valiosos, dando-me a possibilidade de tornar a minha tese mais consistente, bem como a todas as pessoas que se ofereceram para ajudar de qualquer maneira ou que demonstraram interesse em saber como estava a correr a realização desta tese.

Depois, gostaria de agradecer ao meu Pai, ao meu *Lezione*, o constante apoio e motivação dados ao longo deste ano lectivo, demonstrando-me constantemente o prazer em acompanhar este desafiante projecto.

Gostaria também de agradecer à minha *Tia Cassandra* toda a ajuda dada, mostrando uma disponibilidade incrível e procurando auxiliar-me com toda a experiência de quem já passou pelo mesmo.

Agradeço ainda a Artur Fernandes, Bruno de Carvalho, Bruno Mendes, Bruno Mota, Bruno Santos, Carlos Gonçalves, Carlos Janela, Dani, José Couceiro, Jorge Gama, José Manuel Meirim, José Veiga, Manuel Damásio, Manuel Tomás, Mozer, Paulo Barbosa, Paulo Futre, Paulo Rodrigues, Pedro Romão, Ramiro Sobral, Rui Costa, Tiago Ribeiro, Ulisses Santos, Vítor Ribeiro e à única personalidade que não quis revelar a sua identidade o tempo despendido e a dedicação impressa nas suas entrevistas presenciais. Estas entrevistas constituíram uma enorme mais-valia ao meu trabalho.

Da mesma forma, agradeço a cada um dos 327 agentes e jogadores que participaram no estudo, disponibilizando-se para responder aos questionários elaborados para o efeito.

Finalmente, gostaria de agradecer o apoio dado pelo Professor Doutor Carlos Jorge Pinheiro Colaço na realização deste estudo.

## Resumo

Nos últimos anos, a intervenção de agentes de jogadores, no futebol, tem-se feito sentir de forma cada vez mais intensa. Assim, se há 30 anos a figura do agente estava muito pouco presente nesta modalidade, com o agente a ter uma margem de intervenção reduzida, actualmente esta está presente no dia-a-dia do atleta. Hoje, o agente oferece ao jogador um acompanhamento diário, permitindo-lhe concentrar-se apenas no desenvolvimento das suas capacidades técnicas e, consequentemente, na melhoria do seu rendimento desportivo.

No entanto, apesar desta figura se difundir cada vez mais, ainda há pouca informação disponível sobre o âmbito e a utilidade da sua actividade.

Deste modo, o presente estudo pretende analisar o valor acrescentado que um agente pode oferecer à carreira de um jogador, bem como explicar as dinâmicas da própria actividade de agente de jogadores. Para tal, recorreu-se a uma metodologia qualitativa (25 entrevistas presenciais) e quantitativa (216 respostas de jogadores e 110 respostas de agentes a questionários).

Concluiu-se que a acção de um agente é actualmente bastante complexa, sendo a prestação de um leque consideravelmente vasto de serviços necessária para satisfazer as necessidades reflectidas pelos jogadores e, consequentemente, constituir uma mais-valia para a sua carreira.

Palavras-chave: futebol, agente, agente desportivo, agente de jogadores, FIFA, gestão, representação, marketing desportivo, promoção de imagem

## Abstract

In the recent years, the intervention of football players' agents has become stronger. While 30 years ago, the football agent figure had a very short presence in this sport, with the agent having a reduced intervention margin, currently this figure is present in the athlete's day-to-day. Nowadays, the agent offers the player a daily monitoring, with a view to provide him the necessary conditions to enable him to dedicate his concentration exclusively in the development of his technical capabilities and, hence, in the improvement of his sportive performance.

Even though the figure's widespread has grown increasingly, there is still a lack of information available regarding the scope and utility of its activity.

Therefore, this paper intends to analyze the value added that an agent is able to offer to a football player's career, as well as to explain the dynamics of the players' agent activity. In order to do this, it was used a qualitative research (25 face to face interviews) and a quantitative one (216 responses from players and 110 responses from agents to questionnaires).

It was concluded that the action of an agent is currently quite complex, being the provision of a notably wide range of services necessary to meet the needs reflected by players and, thus, constitute a surplus value to their career.

Keywords: soccer, football, agent, sports agent, players' agent, FIFA, management, representation, sports marketing, image promotion

## Resumen

En los últimos años se viene sintiendo de forma cada vez más intensa la intervención de agentes de jugadores en el fútbol. Así, si hace 30 años la figura del agente tenía una presencia muy reducida en esta modalidad, donde el agente contaba con un reducido margen de intervención, actualmente esta está presente en el día a día del atleta. Hoy, el agente ofrece al jugador un acompañamiento diario, permitiendo que este se concentre apenas en el desarrollo de sus capacidades técnicas y, consecuentemente, en la mejoría de su rendimiento deportivo.

No obstante, a pesar de que esta figura se esté difundiendo cada vez más, todavía hay poca información disponible sobre el ámbito y la utilidad de su actividad.

De este modo, el presente trabajo pretende analizar el valor añadido que un agente puede ofrecer a la carrera de un jugador, así como explicar las dinámicas de la propia actividad de agente de jugadores. Para eso, se recurrió a una metodología cualitativa (25 entrevistas presenciales) y cuantitativa (216 respuestas de jugadores y 110 respuestas de agentes a cuestionarios).

A modo de conclusión, la acción de un agente es actualmente bastante compleja, siendo necesaria la prestación de una gama de servicios considerablemente amplia, de modo que las necesidades reflejadas por los jugadores sean satisfechas y, consecuentemente, los agentes constituyan un valor añadido para su carrera.

Palabras clave: fútbol, agente, agente deportivo, agente de jugadores, FIFA, gestión, representación, marketing deportivo, promoción de imagen



## Résumé

Ces dernières années, l'intervention des agents de joueurs de football est croissante et de plus en plus importante. Si il y a 30 ans, la figure d'agent était quasi inexistante dans ce sport et son intervention considérablement réduite, actuellement il est présent dans la vie quotidienne de l'athlète. De nos jours, l'agent assure le suivi « au jour le jour » du joueur, s'efforçant de garantir les conditions nécessaires pour qu'il se concentre uniquement sur le développement de ses capacités techniques et, par conséquent, l'amélioration de ses performances sportives.

Cependant, bien que la figure d'agent soit de plus en plus répandue, il existe encore peu d'informations sur la portée et l'utilité de son activité.

Cette étude prétend investiguer quelle est valeur ajoutée d'un agent dans la carrière d'un joueur ainsi que les différentes dynamiques de son activité. La méthodologie suivie pour la collecte des données repose sur une étude qualitative (25 entretiens individuelles) et quantitative (216 réponses de joueurs et 110 réponses d'agents à un questionnaire).

En conclusion, la fonction d'un agent est actuellement très complexe car pour répondre aux besoins des joueurs, l'offre de ses services doit être considérablement vaste pour représenter une plus-value pour la carrière du joueur.

Mots-clés: football, agent, agent sportif, agent de joueurs, FIFA, gestion, représentation, marketing sportif, promotion de l'image

## Sommario

Negli ultimi anni, l'intervento degli agenti dei giocatori, nel calcio, si fa sentire in maniera sempre più intensa. Pertanto, se 30 anni fa la figura dell'agente aveva una presenza molto ridotta in questo sport (margine di interferenza ridotto), questa figura è sempre più presente nella quotidianità dell'atleta. Attualmente, l'agente offre al giocatore un accompagnamento costante, permettendogli di concentrarsi esclusivamente sullo sviluppo delle sue capacità tecniche e, di conseguenza, sul miglioramento delle sue prestazioni sportive.

Tuttavia, anche se questa figura sta prendendo sempre più piede, ci sono ancora poche informazioni disponibili sull'ambito e l'utilità della sua attività.

Perciò, il presente studio cerca di analizzare il valore aggiunto che un agente può offrire alla carriera di un giocatore e spiegare le dinamiche della propria attività di agente di giocatori. A tal fine, è stata utilizzata una metodologia qualitativa (25 interviste faccia a faccia) e quantitativa (216 risposte di giocatori e 110 risposte di agenti ai sondaggi).

Si è concluso che l'azione di un agente è attualmente piuttosto complessa, essendo la prestazione di una gamma considerevolmente ampia di servizi necessaria per soddisfare le necessità richieste dai giocatori e, quindi, costituire un plusvalore per la sua carriera.

Parole chiave: calcio, agente, agente sportivo, agente di calciatori, FIFA, gestione, rappresentanza, marketing sportivo, promozione dell'immagine

# ÍNDICE

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
<b>2. REVISÃO DA LITERATURA.....</b>	<b>4</b>
2.1. DEFINIÇÃO DE UM AGENTE DE JOGADORES.....	4
2.2. FUNÇÕES DE UM AGENTE DE JOGADORES.....	7
2.3. FALTA DE INFORMAÇÃO SOBRE A ACTIVIDADE DE AGENTE DE JOGADORES E SUA NOMENCLATURA ADEQUADA .....	8
2.4. TIPOS DE AGENTES DE JOGADORES .....	10
2.5. REMUNERAÇÃO DE UM AGENTE DE JOGADORES .....	11
2.6. CONTEXTUALIZAÇÃO DA CRESCENTE PRESENÇA DE UM AGENTE DE JOGADORES.....	16
2.7. SEGMENTOS DE MERCADO DE JOGADORES E SUAS ESTRUTURAS .....	19
2.8. PROBLEMAS EXISTENTES NA RELAÇÃO AGENTE-JOGADOR .....	20
2.8.1. Problema do principal-agente/dilema da agência ( <i>Principal-agent problem</i> ) .....	20
2.8.1.1. Risco moral ( <i>Moral hazard</i> ) .....	21
2.8.1.2. Selecção adversa ( <i>Adverse selection</i> ) .....	23
2.8.2. Princípio de plena concorrência ( <i>Arm's lenght principle</i> ) .....	24
2.9. NEGOCIAÇÃO .....	25
2.9.1. Partes envolvidas .....	26
2.9.2. Práticas utilizadas.....	26
2.9.3. Informação como elemento estratégico.....	27
2.9.4. Calendário como elemento-chave .....	27
2.10. FACTORES QUE CONDUZIRAM A UMA MUDANÇA DE REGULAÇÃO DA FIFA SOBRE OS AGENTES DESPORTIVOS .....	27
<b>3. METODOLOGIA .....</b>	<b>29</b>
3.1. TIPO DE ESTUDO E MÉTODOS DE RECOLHA DE DADOS .....	29
3.2. POPULAÇÃO .....	30
3.3. AMOSTRA .....	31
3.3.1. Entrevistas de resposta aberta.....	32
3.3.2. Questionários virtuais .....	34
3.3.2.1. Questionários virtuais para os agentes.....	34
3.3.2.2. Questionários virtuais para os jogadores .....	34
3.4. INSTRUMENTOS UTILIZADOS .....	35
3.5. MÉTODOS DE PESQUISA.....	35
3.6. PROCEDIMENTOS DE RECOLHA DE DADOS .....	37
3.7. PROCEDIMENTOS DE TRATAMENTO DE DADOS.....	37
<b>4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS.....</b>	<b>38</b>
4.1. SAUDABILIDADE DA PRESENÇA DOS AGENTES NO FUTEBOL .....	38
4.2. POSSIBILIDADE DE SER-SE AGENTE SENDO-SE UMA PESSOA HONESTA .....	41
4.3. APURAMENTO DA POSITIVIDADE OU NEGATIVIDADE DO INCREMENTO DAS ASSINATURAS DE CONTRATOS DE REPRESENTAÇÃO COM JOGADORES EM IDADES CADA VEZ MAIS BAIXAS.....	43
4.4. INFLUÊNCIA QUE UM AGENTE PODE TER NO RENDIMENTO DE UM JOGADOR .....	45
4.5. DIFERENÇAS EXISTENTES ENTRE OS AGENTES DOS ANOS 90 E OS AGENTES DE HOJE EM DIA.....	48
4.6. VANTAGENS EM SE ESTAR CONTRATUALMENTE LIGADO A APENAS UM AGENTE.....	50
4.7. ESPECIFICIDADES DA PROFISSÃO DE FUTEBOLISTA QUE ACONSELHAM A QUE ESTE TENHA UM AGENTE .....	57
4.8. LEVANTAMENTO DAS RAZÕES PARA OS CLUBES RECORREREM A INTERMEDIÁRIOS LOGO NUMA PRIMEIRA FASE .....	61

4.9. AVALIAÇÃO DA POSSIBILIDADE DE OS CLUBES POUPAREM EM FALAR DIRECTAMENTE COM OS CLUBES E JOGADORES NUMA PRIMEIRA FASE EM DETRIMENTO DE RECORREREM LOGO À INTERMEDIACÃO DE UM AGENTE .....	68
4.10. AVERIGUAÇÃO DE SE OS CLUBES GANHAM COM A INTERMEDIACÃO DE UM AGENTE E, CASO O FAÇAM, APURAMENTO DA MANEIRA DE COMO GANHAM .....	72
4.11. DIFERENÇAS ENTRE REPRESENTAR JOGADORES E TREINADORES .....	76
4.12. REMUNERAÇÃO DE UM AGENTE DE JOGADORES .....	78
4.13. PRÁTICA DE PAGAMENTO DOS SERVIÇOS DE UM AGENTE CONTRATADO POR UM CLUBE .....	87
4.14. APURAMENTO DA EXISTÊNCIA DE INDEMNIZAÇÕES A SEREM PAGAS PELO AGENTE AO JOGADOR E VICE-VERSA .....	90
4.15. PROCEDIMENTOS TOMADOS PELOS AGENTES PARA CONTORNAR O ASSÉDIO DE OUTROS AGENTES .....	94
4.16. CONFIRMAÇÃO DE QUE AS FUNÇÕES DE UM AGENTE NÃO SE LIMITAM À NEGOCIAÇÃO OU RENEGOCIAÇÃO DE CONTRATOS DE TRABALHO .....	96
4.17. APURAMENTO DAS VANTAGENS E DESVANTAGENS EXISTENTES NA DELEGAÇÃO DA REPRESENTAÇÃO DE UM JOGADOR NUM MERCADO ESTRANGEIRO A AGENTES COM DOMÍNIO NESSE MESMO MERCADO .....	99
4.18. APURAMENTO DA EXISTÊNCIA DE CLÁUSULAS INDEMNIZATÓRIAS NUM CONTRATO DE TRABALHO A SEREM PAGAS POR UM JOGADOR A UM CLUBE E VICE-VERSA .....	104
4.19. APURAMENTO DOS MOTIVOS PARA O ARTIGO 15º DO REGULAMENTO DO ESTATUTO E TRANSFERÊNCIA DOS JOGADORES DA FIFA NÃO SER INVOCADO .....	111
4.20. DEFINIÇÃO DE <i>BROKER</i> .....	114
4.21. DIFERENÇA A NÍVEL DAS COMPETÊNCIAS EXIGIDAS ENTRE A ACTIVIDADE DE AGENTE DE JOGADORES E A DE <i>BROKER</i> .....	117
4.22. DIVISÃO DA COMISSÃO ENTRE O AGENTE DE JOGADORES E O <i>BROKER</i> .....	120
4.23. NÚMERO MÁXIMO DE PESSOAS QUE PODEM ESTAR ENVOLVIDAS NUMA TRANSFERÊNCIA E SUAS RESPECTIVAS FUNÇÕES .....	122
4.24. PRINCIPAIS DIFICULDADES SENTIDAS PELOS AGENTES PARA ENTRAR NO MERCADO .....	126
4.25. PRINCIPAIS DIFICULDADES SENTIDAS PELOS AGENTES PARA GANHAR NOME/REPUTAÇÃO NO MERCADO .....	128
4.26. AVALIAÇÃO DA QUALIDADE DOS EXAMES DE ACESSO À LICENÇA DE AGENTE DE JOGADORES .....	130
4.27. APURAMENTO DA POSITIVIDADE OU NEGATIVIDADE DA DESREGULAMENTAÇÃO DA ACTIVIDADE DE AGENTE DE JOGADORES .....	133
4.28. PREVISÃO DO FUTURO DA ACTIVIDADE DE AGENTE DE JOGADORES .....	138
4.29. IDEIAS SOLTAS DOS ENTREVISTADOS .....	140
4.29.1. Definição de um bom agente .....	141
4.29.2. Identificação dos tipos de agente existentes .....	142
4.29.3. Explicação do processo pelo qual uma pessoa tem de passar para ser um agente não- licenciado .....	143
4.29.4. Especificidades das negociações de transferência de um jogador .....	145
4.29.5. Apuramento da identidade da primeira pessoa abordada pelos clubes quando querem contratar um jogador .....	147
4.29.6. Apuramento da existência de casos em que o agente remunera o jogador .....	148
4.29.7. Avaliação da ponderação dada pelo jogador às partes financeira e desportiva .....	149
4.30. ANÁLISE AOS QUESTIONÁRIOS .....	150
4.30.1. Análise aos questionários dos jogadores .....	151
4.30.2. Análise aos questionários dos agentes .....	167
<b>5. CONCLUSÕES DO ESTUDO, SUAS LIMITAÇÕES E RECOMENDAÇÕES PARA FUTURAS INVESTIGAÇÕES</b> .....	<b>174</b>
5.1. CONCLUSÕES DO ESTUDO .....	174
5.2. LIMITAÇÕES DO ESTUDO .....	177
5.3. RECOMENDAÇÕES PARA FUTURAS INVESTIGAÇÕES .....	178
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>179</b>

<b>APÊNDICES.....</b>	<b>183</b>
APÊNDICE A - TABELAS E GRÁFICOS COM RESPOSTAS DOS JOGADORES AOS QUESTIONÁRIOS.....	184
APÊNDICE B - TABELAS E GRÁFICOS COM RESPOSTAS DOS AGENTES AOS QUESTIONÁRIOS .....	202
<b>ANEXOS .....</b>	<b>215</b>
ANEXO A - QUESTIONÁRIO ENVIADO AOS JOGADORES .....	216
ANEXO B - QUESTIONÁRIO ENVIADO AOS AGENTES .....	218
ANEXO C - RESPOSTA DE JOSÉ MANUEL MEIRIM A CORREIO ELECTRÓNICO ENVIADO .....	228
ANEXO D - ENTREVISTAS PRESENCIAIS .....	229

# ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 – VANTAGENS EM O AGENTE SER REMUNERADO PELO ATLETA.....	14
FIGURA 2 – VANTAGENS EM O AGENTE SER REMUNERADO PELO CLUBE .....	14
FIGURA 3 – RELAÇÃO ENTRE O DINHEIRO INVESTIDO PELO AGENTE NO JOGADOR E O RETORNO POR SI OBTIDO AO LONGO DO TEMPO .....	22
FIGURA 4 – CARACTERÍSTICAS DAS ABORDAGENS QUANTITATIVA E QUALITATIVA.....	30
FIGURA 5 – MOTIVOS PARA PARTICIPANTE NÃO TER AGENTE.....	158
FIGURA 6 – RESPONSABILIDADE DA IDADE DO PARTICIPANTE NO FACTO DE ESTE NÃO TER AGENTE .....	163
FIGURA 7 – REFLEXÃO DO PARTICIPANTE SOBRE O RUMO DA SUA CARREIRA SE TIVESSE AGENTE .....	164

# ÍNDICE DE TABELAS

TABELA 1 – EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE TRANSFERÊNCIAS E SEUS VALORES NO PERÍODO 1994-95/2010-11 .....	18
---	----

# Lista de Siglas e Abreviaturas

<b>SAD</b>	Sociedade Anónima Desportiva
<b>FPF</b>	Federação Portuguesa de Futebol



# 1. Introdução

Apesar da opinião pública questionar frequentemente a presença do agente de jogadores no futebol, é indiscutível que este tem vindo a assumir uma preponderância cada vez maior neste desporto. Actualmente, a margem de intervenção do agente é muito mais alargada, possuindo alguns agentes um estatuto e mediatismo superiores a muitos jogadores. Esta situação suscita questões sobre a sua utilidade e abrangência das suas funções.

O problema central da presente investigação (*problem statement*) consiste, por um lado, no apuramento do valor acrescentado da acção de um agente na carreira de um jogador e, por outro, no esclarecimento da própria actividade de agente de jogadores no futebol. De modo a sistematizar-se a resposta a este problema definiram-se as seguintes questões centrais de investigação (*research questions*):

- Qual a utilidade de um agente de jogadores?
- Qual o âmbito da actividade de agente de jogadores?

Apesar destas perguntas se explicarem por si mesmas, é importante referir que a primeira questão pode ser dividida em duas outras subperguntas: (i) “Qual a utilidade de um agente de jogadores para os próprios jogadores?”; (ii) “Qual a utilidade desse mesmo agente para os clubes?”. Relativamente à segunda questão, sobre o âmbito da actividade de agente, pretendeu-se indagar sobre o funcionamento da actividade de agente de jogadores.

A metodologia seguida na análise a estas perguntas baseou-se na realização de entrevistas presenciais e de questionários com opções de resposta limitadas. Assim, as entrevistas permitem aferir com maior profundidade as dinâmicas da actividade de agente de jogadores, enquanto os questionários permitem examinar a importância que os agentes têm no desenvolvimento da carreira do jogador e nas razões que levaram o jogador a estabelecer consigo um vínculo contratual.

O interesse desta investigação sobre a actividade de agente de jogadores decorre fundamentalmente de dois pontos principais:

- Ser uma actividade em clara expansão no futebol;
- Ser um tema que tem merecido pouca atenção de analistas e académicos, não condizente com a relevância que tem assumido para a carreira dos atletas.

Na realidade, o número de agentes de jogadores licenciados no futebol sofreu um incremento de cerca de 49% nos últimos 5 anos<sup>1</sup>, sendo que “*the number of agents is constantly increasing*” (Poli e Rossi, 2012). Apesar do exposto, existem poucos estudos sobre o tema, nomeadamente no plano europeu, não estando disponíveis quaisquer análises sobre o valor acrescentado que um agente pode ter na carreira de um jogador.

Pelos motivos acima citados, decidiu dar-se um contributo à análise do valor acrescentado que um agente pode ter na carreira e no rendimento desportivo de um jogador. Neste sentido, o trabalho encontra-se estruturado em cinco capítulos, complementados por apêndices e anexos que reúnem o material de investigação utilizado no estudo.

No Capítulo “Introdução” apresenta-se o tema em estudo, especifica-se o problema central da investigação (*problem statement*), bem como as suas questões centrais (*research questions*), e explicita-se o objectivo do próprio estudo.

No Capítulo “Revisão da Literatura” são reunidas matérias relevantes sobre o tema em análise, anteriormente desenvolvidas por diversos autores. Neste Capítulo, entre outros temas, englobam-se referências a definições, funções e tipos de agentes de jogadores, explicações sobre os problemas existentes na relação entre um agente e um jogador, descrições sobre o processamento da remuneração de um agente de

---

<sup>1</sup> Para o cálculo deste crescimento foi usada a lista de agentes licenciados presente no dia 14 de Março de 2014 no site oficial da FIFA (que contabilizava 7007 agentes licenciados – <http://www.fifa.com/aboutfifa/organisation/footballgovernance/playeragents/list.html>) e informação providenciada pelo site <http://marcellolima.wordpress.com/2009/03/14/as-10-maiores-agencias-e-agentes-fifa>, onde é dito que no dia 14 de Março de 2009 existiam 4700 agentes licenciados – informação confirmada em <http://www.publico.pt/noticia/empresario-de-ronaldo-tem-uma-carteira-de-jogadores-avaliada-em-405-milhoes-1386344>

jogadores e a contextualização da sua crescente presença no futebol.

No Capítulo “Metodologia” descrevem-se os métodos de recolha de dados utilizados, define-se a população e a amostra da investigação e traçam-se os instrumentos e métodos de pesquisa utilizados, bem como os procedimentos de recolha e tratamento de dados.

No quarto Capítulo, “Análise e Discussão de Resultados”, examinam-se as respostas dadas pelas personalidades entrevistadas presencialmente, bem como as respostas dadas pelos jogadores e agentes aos seus respectivos questionários.

Por fim, no quinto e último Capítulo, resumem-se as conclusões do estudo, abordam-se as suas limitações e apresentam-se várias recomendações para futuras investigações.

## 2. Revisão da Literatura

### 2.1. Definição de um Agente de Jogadores

Uma boa maneira de perceber como pode ser definido um agente de jogadores é ler algumas passagens do estudo de KEA, CDES e EOSE (2009) sobre os agentes desportivos na União Europeia. Neste estudo, a começar logo pelo próprio título, KEA et al. falam sempre em “sports agents”, que é o mesmo que dizer “agentes desportivos”. Contudo, poderá facilmente depreender-se que a sua definição de “agentes desportivos” corresponde à mesma em que usualmente se pensa quando se fala de um agente de jogadores, em geral, e de um agente de jogadores de futebol, em particular.

Assim, segundo o 1º parágrafo do artigo 3º do Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2008, a definição de um agente de jogadores – agente de jogadores de futebol, portanto, uma vez que a FIFA é o organismo máximo deste desporto – é a que se segue:

*“... natural person who, for a fee, introduces players to clubs with a view to negotiating or renegotiating an employment contract or introduces two clubs to one another with a view to concluding a transfer agreement, in compliance with the provisions set forth in these regulations”.*

Já para KEA et al. (2009), um agente pode ser definido como *“any natural or legal person occasionally or regularly engaging in one or more of the following activities in return for payment:*

- Bringing together parties interested in concluding a contract relating to the performance of a sporting activity for remuneration;*
- Negotiating and concluding different kinds of contracts on behalf of a professional sportsperson, such as image rights contracts, sponsoring contracts, advertising contracts, etc.;*
- Managing the assets of a professional sportsperson.*

*Acting as an intermediary with a view to concluding a contract is the most typical role of a sports agent”.*

Através da leitura de ambas as definições, depreende-se que, para a FIFA, um agente de jogadores é uma pessoa singular, sendo que para KEA et al. (2009) este pode ser uma pessoa singular ou colectiva.

A verdade é que a prática mostra que este aspecto está melhor retratado na definição de KEA et al. (2009) do que na da própria FIFA. Como será possível depreender-se ao longo da leitura desta tese, muitos dos regulamentos que a FIFA criou estão já ultrapassados, não são cumpridos, ou por falta de actualização, por estarem ultrapassados e já não estarem adequados à realidade actual ou, simplesmente, por falta de fiscalização. Esta questão verifica-se logo na própria definição de um agente de jogadores de futebol uma vez que, na prática, há inúmeros casos de empresas de agenciamento de jogadores que trabalham com vários agentes de futebol, licenciados ou não.

Segundo José Manuel Meirim (ver Anexo C),

*“uma pessoa singular é uma pessoa física. Por sua vez, a alusão a uma pessoa colectiva compreende, em Direito, todas as formas de associação de pessoas físicas que originam entes colectivos (por exemplo, no domínio privado, associações, sociedades comerciais, etc.), que o Direito vê – e trata – como centros autónomos de direitos e deveres, tal qual uma pessoa física”.*

Como também será possível perceber através da leitura desta tese, muitos dos regulamentos da FIFA esbarram nas próprias leis dos países, ou seja, o alcance dos regulamentos da FIFA é relativo. Assim, quando a própria lei portuguesa define “empresários desportivos” na Lei nº 5/2007, de 16 de Janeiro – Lei de Bases da Actividade Física e do Desporto –, no seu artigo 37º, nº 1, como sendo “pessoas singulares ou colectivas que, estando devidamente credenciadas, exerçam a actividade de representação ou intermediação, ocasional ou permanente, mediante remuneração, na celebração de contratos de formação desportiva, de trabalho desportivo ou relativos a direitos de imagem” facilmente se depreende que, no que toca à realidade portuguesa, um agente de jogadores pode ser uma pessoa singular ou colectiva, como é, aliás, prática de muitos outros países.

Ainda no artigo 3º do Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2008, mas no seu 2º parágrafo, está escrito o seguinte: *“a players’ agent may organise his*

*occupation as a business as long as his employees' work is restricted to administrative duties connected with the business activity of a players' agent. Only the players' agent himself is entitled to represent and promote the interests of players and/or clubs in connection with other players and/or clubs".* Contudo, mais uma vez, é facilmente constatado que este regulamento não tem correspondência ao que se verifica na prática, na medida em que há empresas de agenciamento que trabalham com vários agentes de jogadores licenciados pelas federações de futebol dos seus respectivos países, significando isto que a realidade nos mostra que uma empresa de agenciamento de jogadores pode conter nos seus quadros vários agentes e ser esta empresa, no seu todo, a representar os interesses do jogador.

Outra definição de agente desportivo é dada por Parrish no livro de Siekmann et al. (2007): *"An agent is a person authorized to act for another when dealing with third parties. In theory, a players' agent is merely an intermediary ensuring the supply and demand for labor within sport is met". "For a fee (commission), they assist players in finding clubs, or clubs in finding players"* (Siekmann et al., 2007).

As definições, contudo, não se esgotam nas três expostas anteriormente. Leonard e Prinzing (2010), no seu estudo sobre a análise económica aos agentes desportivos da NBA, oferecem uma definição de um agente desportivo: *"A sports agent is basically a middleman or broker for the services of an athlete who wishes to work for a salary (...) is basically a broker or middleman who aids the player in search to sell his services for the greatest amount of compensation"*.

Pode-se então constatar que das três primeiras definições, providenciadas pela FIFA, por KEA et al. (2009) e por Siekmann et al. (2007), a que melhor se adequa à realidade é a de KEA et al., uma vez que estes autores, apesar de reconhecerem que a função mais característica de um agente desportivo é a de concluir contratos, enumeram outro tipo de funções que também se verificam muitas vezes na prática. Interessante, também, é a definição providenciada por Leonard e Prinzing (2010) na qual sensibilizam o leitor para o facto de a grande preocupação do agente ser a de ajudar o seu cliente (jogador) a vender os seus serviços pelo maior montante possível. No fundo, este conceito está directamente relacionado com o conceito da

maximização do bem-estar da respectiva pessoa, uma vez que é expectável que esse bem-estar aumente com o aumento da sua saúde financeira.

## 2.2. Funções de um Agente de Jogadores

As diferentes funções de um agente desportivo são descritas por Sobel (1987):

*“The first function of the sports agent is the negotiating of an athlete’s contract. The service of contract negotiation is valuable for almost every athlete, because most athletes have little experience with negotiations and have no business background. This is the main reason, why there exists a market for sports agents. Sports agents have more knowledge over the salaries of other players than the athletes, and they have more knowledge of the details of collective bargaining agreements. For most athletes, this is a reason to hire a sports agent, to negotiate their contract. Also athletes with a business background will hire a sports agent, because the bargaining process during the negotiations can influence the performance of the athlete. Sports agents have an insulating function (...) when there were critics from the club (in order to bargain a lower salary) (...) the club is highlighting the bad things a player did during a match, which lowers the marginal product of labor. A sports agent could be the objective third party, who determines the real marginal product of labor. The bargaining process, the renewal of the contract, can have negative externalities on the performance of the athlete. So, for athletes as well as the clubs, it is beneficial that sports agents fulfill an insulating function in the critics on the player from the club.*

*The second function of a sports agent is obtaining, reviewing and negotiating new contracts. This is also in the commercial sector to get sponsor contracts for the athlete. When the contract of a player expires, the sports agent is responsible for the negotiations during the renewal of a contract. The first function, described above, is getting the athlete at a club, but after this the relation continues. The sports agent can obtain other contracts from third parties or a renewal of the current contract with the club.*

*The third function is investment advice and income management. This is different from the first two functions. There are two important features of athletes, which encourages athletes to hire sports agents for investment advice and income management.*

*Firstly, the length of the career of an athlete is overall quite short, compared with a normal career. Secondly, many athletes are paid very well. For an athlete, it is not easy to make good decisions about investments, because they do not have the knowledge. Income management is needed, because most of the athletes find it difficult budgeting their expenses over their whole life course. Many athletes become very rich on a young age and they are not always*

*aware of all the different expenses. Since the third function is different from the first two, it might be performed by a specialist.*

*The fourth function of sports agent is legal and tax counseling, because the above functions have several legal and tax implications. It makes sense, if the third and fourth function is performed by different specialists”.*

Por sua vez, Smienk (2009) descreve a possibilidade de se acrescentar ainda uma outra função de um agente desportivo, nos dias de hoje:

*“Nowadays, another function can be added to the list, because athletes sign deals with sports agents at a younger age. This means that the sports agent is concerned about the education, health and progress of the youth player under contract. The fifth function will lead to an increase in monitoring by the sports agent. In this way, the relation between the sports agent and the athlete will be more intensive.” – “Sometimes it is even called as ‘babysitting’ by sports agents.” (Shropshire & Davis, 2008).*

Smienk (2009) afirma que *“the third and fourth functions can be outsourced to specialists”* e que *“Sports agents, who perform the five functions, are the greater players in the market of sports agents”*. Para além disso, o autor acrescenta que *“The first two functions of sports agents are the main reasons why the market for sports agents exists”*.

### **2.3. Falta de informação sobre a actividade de Agente de Jogadores e sua nomenclatura adequada**

*“The sports agent’s profession is generally not well-known. The media usually present sports agents as intermediaries brokering transfers of players between football clubs (for huge amounts of money, including substantial agents’ fees) and sometimes involved in fraudulent practices in connection with such transfer deals. In addition to being often negative, this image of sports agents is reductive. (KEA et al., 2009).*

Como KEA et al. (2009) referem no texto acima transcrito, a profissão de um agente desportivo é pouco conhecida em profundidade, vivendo muito da imagem que dela se faz, imagem essa que, por sua vez, está presa a alguns exemplos que mancham a credibilidade da profissão.

Sobre este desconhecimento da profissão de agente de jogadores, Shropshire e Davis (2008) têm uma história, passada nos anos 60, que tem como protagonista Vincent Lombardi, treinador da equipa de futebol americano Green Bay Packers:



*“It was time to negotiate center Jim Ringo’s contract for the coming year. The player came into the office with a gentleman wearing a suit. When Lombardi asked the player to identify the gentleman, Ringo responded that he had come to help in the contract negotiation. The story has it that Lombardi excused himself, stepped into the next room, and made a phone call. When he returned he informed Ringo that he was negotiating with the wrong team because he had just been traded to Philadelphia”.*

Apesar de se tratar de uma história antiga é ainda visível, nos dias de hoje, que a opinião pública fala sobre os agentes desportivos de maneira pejorativa. Até mesmo alguns dirigentes desportivos têm dificuldade em entender que os agentes podem ser um meio para obter sucesso de maneira mais rápida e fácil, ser veículos para solucionar problemas, portanto, e não necessariamente uma fonte de problemas, associada a comportamentos fraudulentos.

Ao longo deste trabalho, constatar-se-á que vários dos entrevistados utilizam palavras como “empresário” e “agente FIFA” quando pretendem fazer referência a um agente de jogadores. Destas, “empresário” é a palavra mais antiga para fazer referência a um agente de jogadores em Portugal, provavelmente pelo facto de os primeiros agentes a actuar neste país serem empresários e não existir, na época, uma nomenclatura oficial pela qual pudessem ser chamados. Após ter sido criado o exame que dava acesso à licença de agente de jogadores, pela FIFA, surgiu o termo “agente FIFA”, cuja nomenclatura (presente frequentemente na comunicação social), contudo, também não está correcta. Tal facto pode ser comprovado pela leitura do 2º parágrafo do artigo 12º do Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2008, que estabelece a nomenclatura correcta de um agente de jogadores após receber a sua licença<sup>2</sup>: “Agente de jogadores licenciado pela associação de futebol do país que emitiu a licença”.

Tendo em conta o comprimento da nomenclatura oficial de um agente licenciado, acaba por ser facilmente perceptível que se tenha generalizado a utilização de termos mais curtos para se fazer referência a um agente licenciado. No entanto, há ainda quem não goste sequer de ser tratado por “agente”, conclusão que pode ser retirada das palavras de Stein (2008):

---

<sup>2</sup> Definida, por sua vez, pelo mesmo Regulamento como um certificado oficial emitido pela associação competente que permite uma pessoa singular agir como um agente de jogadores.

*“Even I, after writing a book as to how to succeed as one, always veer away from the nametag of ‘agent’. ‘How shall we describe you?’ they ask, whenever I make a media appearance. ‘Sports agent?’ ‘No,’ I say as an automatic response. ‘Sports lawyer’, or as The FA would now have me designated ‘Registered Lawyer’. And indeed, I’ve started so many conversations with potential clients by saying, ‘I’m not an agent, I’m a solicitor.’”*

## **2.4. Tipos de Agentes de Jogadores**

No estudo de KEA et al. (2009) são apresentados diferentes tipos de agentes desportivos. Os autores têm contudo o cuidado de, após a descrição destes cinco tipos de agente, referir que *“Not all “professional” agents necessarily fall into one of the five categories described above”*. Ainda assim, a verdade é que estes tipos de agentes abarcam grande parte dos agentes desportivos, como se pode depreender da leitura dos mesmos:

### ***“1. Agents who are former athletes or players***

*The network of relations – as well as the experience and knowledge of the sport environment – which top sportspersons acquire by the end of their sporting career, are invaluable assets facilitating their transition to a new career as sports agents. The analysis of empirical data shows that the decision to become a sports agent is often linked to the end of someone’s sporting career. Depending on how the latter comes to an end, a former sportsperson may decide to become a sports agent. Between the end of their sporting career and the beginning of a new job, sportspersons go through a transitional period during which they are particularly attentive to any employment opportunities that might arise, particularly through the network of connections they have built in the course of their career.*

### ***2. Agents who are influential and well-connected market participants***

*Agents who are influential market participants are characterised primarily by the fact that they hold a more or less substantial share in the sport market. Because of their knowledge of the sport environment and their links with decision-makers in that environment, they are often essential participants in negotiations which might be difficult and which they can influence positively. Such sports agents are present in sports where the financial stakes are high and there are many challenges that need to be overcome, notably in tennis, football, boxing and motor sport. They rarely have a licence and they willingly describe themselves as “advisers” or “go-betweens”, in that their main role consists in putting in touch people who do not know each other personally but who may wish to enter into contractual relations involving sportspersons. In general, influential market participants own a share in a segment of the sport market*

*and this strengthens the legitimacy of their role, both in personal and professional terms. The empirical data show that this type of agent deals mainly with sponsorship or image-rights contracts and does not always receives a commission for the services rendered.*

### **3. Casual agents**

*The concept of “casual agent” refers to individuals who, without wishing to have a career as a sports agent, are occasionally led to play the role of an agent and are remunerated for this role. Casual agents seem to be present in most professional sports.*

### **4. Agents who are coaches**

*The “coach/agent” is a little-known category of agents. However, the empirical data show that, across all sports, there are many coaches who have played the role of a sports agent at one point or another, and some have been remunerated for fulfilling this role. This type of sports agent is mainly present in football, boxing, athletics and so-called amateur Olympic sports, such as gymnastics and combat sports.*

### **5. Agents who are relatives**

*Most sport governing bodies that have regulated the sports agent’s profession have allowed for the possibility of sportspersons calling on a member of their family to represent their interests. While it is true that this kind of mechanism was very widespread in professional sports in the past, today very few sportsperson choose to be represented by a sports agent with whom they have family ties.”*

## **2.5. Remuneração de um Agente de Jogadores**

Relativamente à remuneração que um agente de jogadores costuma receber, esta é muito variável e nenhum limite máximo está estabelecido em qualquer regulamento, contrariamente ao que por vezes se ouve dizer, que existe um tecto máximo relativo à comissão a ser paga por um jogador ou um clube a um agente de jogadores cifrado em 10% do montante total do salário do jogador, no caso de ser o jogador a pagar ao agente, ou do valor da transferência, no caso de ser o clube a pagar ao agente pelos serviços por si prestados no que concerne à mediação que o agente teve numa transferência.

Posto isto, o único regulamento que a FIFA criou relativo a essa remuneração a que um agente de jogadores tem direito versa precisamente o caso contrário, isto é, a

protecção do agente no caso de nada ter ficado acordado no que respeita a este capítulo da actividade de agente de jogadores. Isto pode ser comprovado através da leitura do Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2008, uma vez que neste está estabelecido que se o agente do jogador e o jogador não conseguirem chegar a acordo em relação ao montante da remuneração que o jogador deve pagar ao agente ou se o contrato de representação não providenciar tal remuneração, o agente do jogador tem direito ao pagamento de uma compensação que perfaça 3% do rendimento anual básico bruto do jogador, incluindo qualquer prémio de assinatura que o agente tenha negociado para o jogador no contrato de trabalho, sendo que tal montante não deve incluir outros benefícios tais como um automóvel, um apartamento, prémios de jogo e/ou outro tipo de bónus ou privilégios. No entanto, este montante não foi sempre 3% do rendimento anual básico bruto do jogador: lendo o Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2001 percebe-se que, nessa altura, este montante equivalia a 5% desse mesmo rendimento.

Desta maneira, a FIFA, que nos seus regulamentos protege muito mais o jogador do que o seu agente, tenta proteger o agente de jogadores, garantindo que a partir do momento em que houver uma transferência, se o agente do jogador que foi transferido assim o desejar, este não ficará sem receber. Assim, supondo que o agente pede ao clube que contrata o jogador por si representado determinada quantia monetária e este não está de acordo em pagar qualquer quantia que seja. Nesse caso, o agente não tem alternativa senão tentar ser recompensado financeiramente pelo jogador que representa. Se o seu cliente (que é o jogador) não pretender desfazer-se de nenhuma percentagem do seu salário e se entrarem em litígio, a FIFA determinará, avaliando pelo Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2008, que o jogador é obrigado a pagar ao seu agente 3% do seu rendimento anual básico bruto.

Tal como não existe um padrão relativamente à remuneração a receber por parte de um agente de jogadores, também não existe nenhum padrão no que concerne à parte que deve remunerar o agente: por vezes este é remunerado pelos jogadores, outras vezes pelos clubes. Sobre este assunto, o que a FIFA refere, no seu Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2008, é que o contrato de representação deve dizer explicitamente quem é o responsável por pagar ao agente de

jogadores e como o deve fazer e, apesar do mesmo organismo dizer que o pagamento ao agente deve ser feito exclusiva e directamente pelo seu cliente, este afirma também que, após a conclusão de uma transferência, o jogador pode dar o seu consentimento por escrito ao clube para que seja este último a pagar ao agente em seu nome, pagamento esse que deve ser que tem de reflectir os termos gerais do pagamento acordado entre o jogador e o seu agente.

Segundo KEA et al. (2009), *“the agents are often paid by the clubs, even when the principal represented by the agent is the player”*, acrescentando os autores que *“the players’ representative organisation, namely FIFPro, wants agents to be paid exclusively by the principal (player or club), even though it appears that players themselves prefer not to be responsible for paying the agent, and clubs do not seem to have a common position on this issue”*. Ainda de acordo com KEA et al., *“each of these arrangements (remuneration paid by the sportsperson or by the club) has its own advantages”*.

As vantagens de cada um dos dois tipos de remuneração encontram-se presentes na Figura 1 e Figura 2, expostas em baixo.

---

- A contractual logic geared to protecting the interests of sportspersons. Agents are supposed to further the interests of the sportsperson whom they represent. If, ultimately, they are paid by the club, agents place themselves in a position which may prevent them from acting exclusively in the interests of the sportsperson, while the club may gain more bargaining power. The logic of the contract therefore dictates that the agent be paid by the sportsperson when it is the latter who hires him, thus enabling the agent to act, without any constraints, in the best interests of the sportsperson

---

- Reducing the risk of fraud, including the payment of secret commissions. In fact, this type of fraud is easier when the club is responsible for paying the agent. The club may be interested in paying part of the agent’s commission unofficially to sportspersons (or other third parties) in order to circumvent social welfare and tax legislation

- A more responsible attitude on the part of sportspersons. Sportspersons can be expected to have a more responsible attitude when they pay the agent themselves. They will then pay more attention to the amount of the agent's commission as well as to compliance, on the agent's part, with contractual obligations

- More stable sport squads. Payment of the agent by the player may have the indirect consequence of reducing the player's mobility. Agents may be financially interested in a situation where the players represented by them move to a different club frequently. Payment of the agent by the club, instead of the player, tends to encourage this kind of situation

Fonte: KEA, CDES & EOSE (2009). Study on Sports Agents in the European Union (p. 93).

**Figura 1** – Vantagens em o agente ser remunerado pelo atleta (Continuação da página anterior)

- Increased certainty, for agents, that they will be paid. Several interviewees reported that agent sometimes find it difficult to collect the money they are owed by sportspersons. There are many sportspersons who do not wish to pay their agents. In football especially, players are accustomed to think in terms of "net income after tax"

- Economic logic dictates that the agents be paid by the clubs. From a purely financial point of view this arrangement is best for all the actors concerned: sportspersons do not have to deduct the agent's fee from their own earnings; clubs pay lower social security contributions than if they had to pay extra money to the sportspersons for the latter in turn to be able to pay the agents (the services rendered to the club by the agent are subject to VAT and hence less costly than money paid in the form of a salary); and, finally, agents can rely on the solvency of clubs

- Legalizing a widespread practice. Laws are relatively ineffectual in opposing the economic logic that underlies the payment of the agent's fee by the club. The agency contracts concluded by agents and sportspersons are often hidden or even tacit, and agents can be paid by clubs on the basis of an (often bogus) mandate. The authorities' inability to control these practices encourage the actors to flout the law and take risks. The "legal" payment of agents' fees by the clubs would enable greater transparency and better supervision of the activities of sports agents and the commissions they receive

Fonte: KEA, CDES & EOSE (2009). Study on Sports Agents in the European Union (p. 94).

**Figura 2** – Vantagens em o agente ser remunerado pelo clube

Uma das vantagens de ser o jogador a remunerar o agente em cima transcrita é também referida pelo agente italiano Fabrizio Ferrari. Segundo Ferrari (2012), *“La percentuale sul trasferimento all'agente del calciatore viene pagata nelle annualità del contratto quindi non c'è questo vantaggio a cambiare squadra, a meno che non ci sia un vantaggio nello stipendio del calciatore, piuttosto che un'operazione di trasferimento da un club a un altro in cui il procuratore è agente per il club”*. Este é realmente um ponto forte desta prática e é facilmente perceptível: se um jogador tiver 3 anos de contrato restantes com o seu actual clube, a troco de um salário bruto de 100 mil euros ao ano e for responsável por pagar 10% do seu salário anual bruto ao seu agente, o agente não terá interesse em mudá-lo para uma equipa onde o jogador aufera um salário inferior, a não ser que o salário anual do jogador seja inferior mas que tenha outros pontos fortes, tais como uma duração mais longa. Esse caso já poderá suscitar interesse no agente, isto do ponto de vista financeiro, partindo do pressuposto que os dois clubes suscitam exactamente o mesmo interesse ao jogador em termos desportivos, na medida em que o valor total que o jogador terá que receber do clube e, consequentemente, o agente, será superior.

Apesar de a afirmação ter sido proferida noutro contexto, num contexto de explicação do funcionamento do último dia do mercado de transferências de Verão, as palavras de Paul Hayward fazem todo o sentido para complementar o parágrafo anterior, proporcionando um exemplo concreto do que pode levar um jogador a transferir-se de um clube para outro mesmo que isso signifique uma diminuição do seu salário. Assim, segundo Hayward (2011), *“Ostracised players on big contracts may look to offset a pay cut from £90,000 a week to £45,000 by demanding half-payment of the contract and then seeking a four-year deal rather than a two-year contract elsewhere”*.

Relativamente aos valores que um agente costuma receber, Mel Stein (2008) diz: *“Basic agency charges in football range between 2% of guaranteed income to 10% of everything. The former is modest and professional; the latter is fairly outrageous. However, if the player has been properly advised and agreed to it then that is their problem”*.

## 2.6. Contextualização da crescente presença de um Agente de Jogadores

A presença de agentes de jogadores no futebol, ao longo dos anos, tem sido cada vez maior. Com este subcapítulo pretende-se contextualizar esta presença, através da demonstração do crescimento do número de transferências e dos montantes envolvidos nestas transferências nas últimas duas décadas, aproximadamente. Contido nesta contextualização está obrigatoriamente o acórdão Bosman, uma vez que este tem uma responsabilidade elevadíssima nos crescimentos em análise.

Segundo KEA e CDES (2013),

*“Transfer rules in sport are a derogation from normal employment practices (...) they limit the freedom of players to move from one employer to another and set restrictive conditions for such moves. Contracts may be terminated by either party without consequences (such as sporting sanctions) only if justified by “just cause (...) free movement of players is restricted under transfer rules with a view to maintaining fair and balanced competition”.*

Para os autores, *“the Bosman ruling had a decisive influence on the development of professional football in Europe and beyond by reinforcing the social rights of players and by abolishing nationality requirements in the composition of teams at club level. Remarkably, the Court assessed the proportionality of the rules in force at that time in relation to an important criterion: the ability of a rich club to recruit the best players and therefore to undermine the balance of competition”.*

Para se entender melhor o que esteve na base do acórdão Bosman, atente-se a explicação de Dimitrakopoulos (2006):

*“Bosman was a professional player of RC Liégeois. When his contract expired, the French club US du Littoral de Dunkerque offered to employ him and concluded an agreement with him and a separate agreement with his former employer, RC Liégeois. RC Liégeois, doubtful about the French club’s solvency, did not ask the Belgian League to issue the certificate that was required for the successful completion of the transfer. As a result, the contracts did not enter into force. In addition, the Belgian club suspended Bosman, thereby preventing him from playing for the entire season. Bosman took the Belgian club to the Belgian courts which subsequently asked the ECJ to interpret Art. 48 of the Treaty of Rome (free movement of workers) in relation to the regulations governing the transfer of professional footballers. More specifically, the Belgian court sought to ascertain whether this provision precluded the application of UEFA-sponsored national regulations under which a professional player could not, upon the*



*expiry of his contract, be employed by a club based in another member state unless the latter paid a fee to his former employer”.*

O Tribunal Europeu de Justiça acabou por dar razão a Jean-Marc Bosman e o mundo do futebol mudou desde então. KEA et al. (2009) voltam a falar do grande impacto que este acórdão teve: *“The Bosman ruling had two aspects: the ban on compensation at the end of a contract and the ban on nationality clauses within the EU. Only the second aspect has had a significant impact on the market”.*

Quem também se refere ao impacto que o acórdão Bosman teve no futebol europeu é Kahn (2000). Segundo Kahn (2000), *“after the Bosman-arrest players could become free agents, when the contract expired. This has lead to a decrease of power of the clubs, because players at the end of the contract are free to offer their services to every club. It has lead to more competition between clubs in order to attract the free agents”.*

O acórdão Bosman foi proferido no dia 15 de Dezembro de 1995 e o *Centre de Droit et d'Économie du Sport* (CDES) apresenta a evolução do volume da quantidade de transferências e dos montantes envolvidos nas mesmas desde a temporada que estava a decorrer quando se deu a tal proferição do acórdão (1994/95) até uma temporada recente, a de 2010/11, conforme se pode constatar através da visualização da Tabela 1, presente na página seguinte. Com o quadro realizado por CDES em cima exposto, podemos ver que desde a temporada 1994/95 até à temporada 2010/11 a quantidade de transferências aumentou em cerca de 220%, que é o mesmo que dizer que o valor verificado na última temporada da tabela corresponde a um valor aproximadamente 3,2 vezes superior ao verificado na respectiva primeira temporada. Trata-se de uma subida considerável. No entanto, quando se olha para o volume dos montantes transaccionados nestas mesmas transferências, pode-se verificar que desde a primeira temporada em estudo (1994/95) até à última (2010/11) ocorreu um incremento de cerca de 645%, na medida em que o último valor verificado corresponde a um valor aproximadamente 7,45 vezes superior ao primeiro valor verificado. Ligando ambas as análises, verifica-se que apesar do número de transferências ter tido um incremento incrível durante estes 17 anos em estudo, os montantes envolvidos nessas mesmas transferências tiveram um incremento 2,33 vezes superior, aproximadamente.

**Tabela 1** – Evolução do número de transferências e seus valores no período 1994-95/2010-11

	<b>Nº Transferências</b>	<b>Valor total (€)</b>
<b>1994-95</b>	5.735	402.869.000 €
<b>1999-2000</b>	8.531	1.704.603.000 €
<b>2005-06</b>	15.952	1.952.066.000 €
<b>2010-11</b>	18.307	3.002.198.000 €

Fonte: Adaptado de KEA e CDES (2013). *The Economic and Legal Aspects of Transfers of Players* (p. 4).

Naturalmente, o aumento do número de transferências e o montante total movimentado pelo mercado de transferências do futebol estão directamente relacionados com o aumento de agentes, licenciados e não licenciados, na medida em que, por um lado, as pessoas são atraídas para um desporto que movimenta cada vez mais dinheiro e, por outro, os próprios agentes são responsáveis por este incremento de negócios e de dinheiro movimentado, formando-se então um ciclo vicioso entre as várias subidas de valores.

De acordo com o FIFA Global Transfer Market (2011), em 2011, 70% das transferências internacionais tiveram como protagonistas jogadores cujo contrato havia expirado, 20% das mesmas consistiram em empréstimos de jogadores e, por fim, apenas 10% corresponderam a negociações entre clubes. Este mesmo estudo afirma que em apenas 14% destas transferências os clubes vendedores obtiveram uma compensação financeira pela saída do seu jogador, perfazendo um total de 86% a proporção de transferências em que os clubes de onde os jogadores transferidos eram originários não obtiveram essa mesma compensação. As comissões dos agentes em 2011, ainda segundo o mesmo estudo, foram de 130 milhões de euros, valor que corresponde a, aproximadamente, 4,33% dos cerca de 3 mil milhões de euros movimentados na temporada 2010/11.

Para além dos montantes envolvidos nas transferências de jogadores, também nos últimos anos os montantes envolvidos nas transferências de treinadores aumentaram e, por consequência disso, a representação de treinadores tem vindo a ganhar cada vez mais espaço no futebol. Esta representação de treinadores, segundo Poli e Rossi (2012), pode dar ao agente que a exerce vantagens competitivas

relativamente à sua concorrência: *“The lawyer Manuel Garcia Quilon (...) manages the career of four important coaches (...) This for sure gives him a competitive advantage when it comes to attract or place players”*.

## 2.7. Segmentos de mercado de jogadores e suas estruturas

KEA et al. (2013) segmentam o mercado de jogadores em três mercados distintos, descrevendo-os e explicando, posteriormente, qual o poder atribuído ao agente em cada um destes segmentos de mercado:

- *“the higher primary market, on which a limited number of players (the “superstars”) faces a limited number of clubs, has a monopolistic structure. In this market, the players (and their representatives) have a considerable market power. On this market, we can observe the highest transfer fees and the highest wages.*
- *the lower primary market, on which a limited number of players (the good and experienced ones) faces a huge number of clubs, has an oligopolistic structure. The players (and their representatives) have less market power than the superstars and can not negotiate the highest wages.*
- *The secondary market, on which many players face a limited number of clubs, has an oligopsony structure. On this segment, it is the clubs who have the most important market power in determining the prices (wages, transfer fees)*

*(...) Since the «Bosman» case, some players and agents involved in the higher primary segment have increased their bargaining position. This led also to create the superstar effect.*

*In the primary lower segment, clubs have developed two different strategies, either: i) They produce talent themselves and try to keep it as long as possible; or ii) They develop their recruiting and development skills with players from the second market.*

*Although the power of players and agents in this lower primary segment is significantly less than in the market for superstars, or even the higher primary market as a whole, it still remains strong, particularly in a domestic context.*

*(...) In relation to the secondary segment, clubs here are rather in a position of strength with regard to most players. On this segment, football players have some difficulties to master the development of their career – changing clubs is often imposed and is rarely a personal choice.”*

## 2.8. Problemas existentes na relação Agente-Jogador

Como facilmente se percebe, a relação entre um agente e um jogador é complexa, na medida em que ambos querem maximizar o seu bem-estar, bem-estar esse que será teoricamente maior quanto maior for a remuneração auferida por cada uma das partes. O grau de complexidade desta relação aumenta ainda mais a partir do momento em que o clube também tem influência nessa relação, ao ter o poder de decidir quanto está disposto a pagar ao jogador e ao agente, criando-se uma relação triangular entre o agente, o jogador e o clube. Assim, como refere Smienk (2009), *“in agency theory, the agent acts on behalf of the principal. The problem in that case, is the existence of asymmetric information”*. Holmstrom (1979) acrescenta que *“This could create a moral hazard problem, since the principal cannot perfectly observe the effort of the agent, and the agent behaves not fully in the interest of the principal”* e Eisenhardt (1989) complementa dizendo que *“The heart of agency theory is the conflict of interests, when individuals with different objectives cooperate with each other”*.

Segundo KEA et al. (2009), *“If the market works perfectly, the price of the player will reflect his true value. But if the market is failing because of the presence of many externalities (asymmetric information and the dominant positions of the stakeholders, etc.), the price will be far from his value”*. Deste modo, pode-se dizer que o grau de complexidade da relação que se estabelece entre um agente, um jogador e um clube aumenta ainda mais – o seu crescimento acompanha o aumento das externalidades a que o autor faz referência.

Em baixo, são explicados vários problemas que estão relacionados com a relação de um agente e um jogador.

### 2.8.1. Problema do principal-agente/dilema da agência (*Principal-agent problem*)

*“O problema do principal-agente, ou dilema da agência, trata as dificuldades que podem surgir em condições de informação assimétrica e incompleta, quando um principal contrata um agente, tais como o problema de potencial conflito de interesses e risco moral, na medida em que o principal está, presumivelmente, a contratar o agente para prosseguir os interesses do principal”* (Adaptado de pt.wikipedia.org).

Sobre esta matéria, Smienk (2009) afirma:

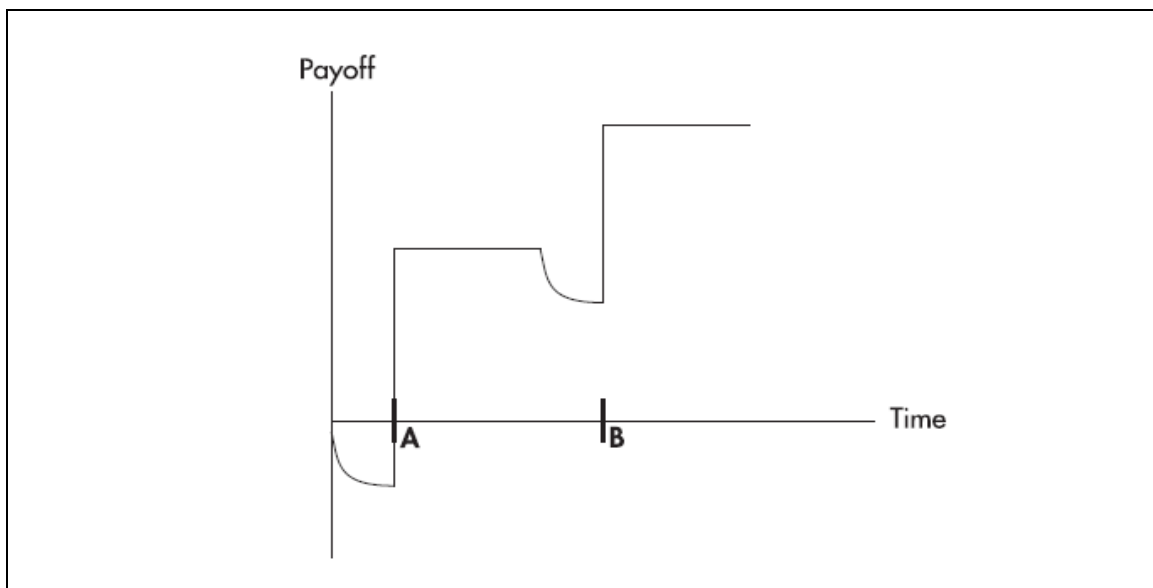
*“The profit maximizing actors are resulting in the conflict of interest between a sports agent and an athlete. For example, a sports agent can make a quick deal with a club, which is more beneficial for him than for the player. (...) It seems like a two-way relationship, but in reality there is a three-way relationship. The third party is the club. (...) The clubs need the sports agents, not only to contract a particular player, but also to attract other players in the future. The other way around, the sports agents need a club in the future, in order to obtain a contract for another player. When an athlete has a sports agent, then it is important to keep in mind that the sports agent (agent) has to do what the athlete (principal) wants. An agent has to carry out the business affairs of his principal not of himself. (...) The clubs could reward sports agents, when they act in their interest and not in the interest of their principal. The three-way relationship between the clubs, sports agents and the athletes is very complex and it cannot be said who has a more powerful position in the relationship. (...) When the player receives an offer of 2 million euro a year, the sports agent will receive 200.000 euro. With some effort by the sports agent the player could also receive 2,2 million. The reward for the sports agent is 20.000 euro’s, but the effort he has to do could cost more than the 20.000 euro he receives. When this is the case, he would accept the offer at 2 million euro a year. The player misses out some extra benefit, but he did not know that. It is a good example of how the interest of sports agents and players will conflict even after the commission fee. It is hard to fully align the interest of the sports agent and the player.”*

#### **2.8.1.1. Risco moral (*Moral hazard*)**

Smienk (2009) explica em que consiste o problema do risco moral e, em seguida, apresenta de um exemplo que ilustra bem a presença deste tipo de problema: *“When there is a conflict of interest, the agent will have an incentive to act inappropriate. So, it is important (...) that the interests of the agent and the principal are aligned. (...) When a consumer takes insurance from a firm, a part of his risk went to the firm. He does not have to pay all the costs for damage done by his actions. This has obviously an effect on the incentives of the consumer. The consumer will be more careless than he would be when he was fully exposed to the risk. So, more risks are taken by the consumer with the insurance”*. Arrow (1963) complementa a afirmação de Smienk, falando em incapacidade de monitorização: *“The difficulty is the information asymmetry between the insurance company and the consumer. The insurance company cannot monitor the consumers in the degree of risk taking”*.

No caso concreto dos agentes desportivos, Smienk (2009) afirma: *“The sports agent can earn money by making a good deal, but cannot lose any money (no risk involved). The risk of the failure of a contract is born by the athlete (principal). It could lead to more risk taking by the sports agent. For sports agents, there is some risk involved, because he is investing time and money into the contracts between player and clubs. The sports agent has some costs at the beginning, but still the risks are very low”*.

O mesmo autor criou uma figura (ver Figura 1, presente abaixo) que explica bem a relação entre o dinheiro investido pelo agente no jogador e o retorno por si obtido ao longo do tempo. Assim, e tendo o autor assumido que o ponto A corresponde à formalização de um contrato de trabalho do jogador com um clube e o ponto B a renovação desse mesmo contrato: *“the payoff is going down until (...) there is a contract between the athlete and the club, the sports agent gets his commission fee and the payoff increases. When the player is renegotiating the contract with the club, the sports agent will receive a commission, which is at point B. Before the renegotiating, the sports agent has to invest some time and money to make the deal, this leads to the decrease in profits before point B”* (Smienk, 2009).



Fonte: Smienk (2009). Regulation in the Market of Sports Agents. Or No Regulation at All? *The International Sports Law Journal* (p. 79).

**Figura 3** – Relação entre o dinheiro investido pelo agente no jogador e o retorno por si obtido ao longo do tempo

Smienk (2009) apresenta, no entanto, uma forma de resolver o problema dos riscos morais: *“The moral hazard problem can be solved by the introduction of reputation, because it will increase the risk of the sports agent. When he is taking too many risks and other athletes are able to observe it, it would be harder for him to represent any athletes in the future”*.

#### **2.8.1.2. Selecção adversa (*Adverse selection*)**

Smienk (2009) proporciona, uma vez mais, uma explicação para o problema da selecção adversa e complementa-a com um exemplo:

*“Adverse selection is a market failure, which is often present in the insurance market. A main condition for adverse selection is that there is asymmetric information between the buyer and the firm. If consumers as well as the firms are fully informed, there will not be adverse selection in the market.*

*(...) A well-known example is the example from Akerlof (1970), about the automobile industry. For simplicity, there will be the assumption that there are two quality cars: good cars and bad cars (also called ‘lemons’). Information asymmetry is present in the automobile market, which means that consumers cannot distinguish a good quality car from a bad quality car. The value of a car with low quality is lower than the value of a high quality car. The consumers cannot distinguish a bad or a good car and they do not want to pay more for a car. Every supplier will set the same price and then a firm who sells the low quality car can make more profits, because the prices of the cars are the same. The buyers are not able to distinct the different qualities. At the end, the market will fail and the only product offered on the market is the ‘lemons’.*

*(...) In the market of sports agents, there are buyers and sellers. The buyers of the services are the athletes and the sellers are the sports agents. The buyers do not have any information about the quality of the service. There exists information asymmetry in the market, which is the main condition for adverse selection. The sports agents asks the same price and the buyer cannot distinguish the different qualities. In such a market, the potentially good quality sports agent does not have the incentive to be a good quality sports agent. The good quality agent is not rewarded for it”.*

O exemplo dos “lemons” é bom para se perceber que este problema afasta os bons agentes do mercado e fomenta a presença dos maus agentes no mesmo, contribuindo para a opinião pública negativa que existe sobre a profissão de agente de jogadores.

### 2.8.2. Princípio de plena concorrência (*Arm's length principle*)

*The arm's length principle (ALP) is the condition or the fact that the parties to a transaction are independent and on an equal footing. Such a transaction is known as an "arm's-length transaction". It is used specifically in contract law to arrange an equitable agreement that will stand up to legal scrutiny, even though the parties may have shared interests (e.g., employer-employee) or are too closely related to be seen as completely independent (e.g., the parties have familial ties). (en.wikipedia.org)*

Depois de percebida a definição do princípio de plena concorrência oferecida pela *Wikipedia*, leia-se agora um exemplo concreto, providenciado por Smienk (2009), de uma situação em que este princípio se aplica: *"Bargaining at arm's length is a theory (...) used in the bargaining process between executives and the board of the directors over the salary of the executives. Board of directors is bargaining, in this relationship, with the executive, on behalf of the shareholders"*. Fama e Jensen (1983) acrescentam: *"The shareholders are the owners of the firm and they are the residual claimants"*. Complementando a informação exposta na frase anterior, Smienk (2009) diz:

*"They cannot bargain with the executives over the salary, because the shareholders have limited power. When the board of directors is bargaining with the executives with the interest of the shareholders in mind, it is called bargaining at arm's length. So, they will try to maximize profits for the shareholders. It will lead to an efficient contract and the bonus schemes used are good incentives.*

*In reality, it is not always happening due to information asymmetry and due to the lack of time by the board of directors. They often delegate the bargaining process to compensation committees. There are some (...) factors, which will influence the bargaining process. It will increase the power in the bargaining process of executives. These factors are like friendship, loyalty, collegiality and authority. The board of directors and executives has a close relationship with each other and are often in the same board (interlocking) or even friends. Sometimes, the chief executive officer (CEO) is also the president of the board and this will lead to authority of the CEO"*.

Bebchuk e Fried (2004) concluem a explicação, afirmando: *"The board of directors is not an independent actor in the bargaining process and they are probably not serving the shareholders' interests"*.



Uma vez percebido então o que é o princípio de plena concorrência, Smienk (2009) explica como este pode constituir um problema na relação que se estabelece entre um agente desportivo e um atleta:

*“When a sports agent is negotiating on behalf of the athlete, the athlete wants the sports agent to act in his interest (at arm’s length). The athletes are the principal in the relation, which means that the sports agent has to obey the athlete. But due to the information asymmetry there are options for the sports agents to maximize his benefits. (...) When a sports agent is not acting in his interest, the athlete could easily replace the sports agent. (...) The clubs can have some power over the sports agent, by giving him rewards or future contract negotiations at the club. When the club can exert some power over the sports agent, then the relationship between the sports agent and the athlete is damaged. In this case, the sports agent will not bargain at arm’s length and will not serve the athlete in his best interest. It is hard to monitor for an athlete, whether the sports agent is serving his interest. It leads to information asymmetry between the sports agent and the athlete”.*

## 2.9. Negociação

Este subcapítulo trata de vários aspectos relacionados com a negociação de uma transferência e de um contrato de um jogador, ou seja, desde que um clube decide avançar para a contratação de um jogador até à formalização do negócio. De acordo com KEA et al. (2013), existem vários factores que fazem variar o montante envolvido na transferência de um jogador: *“the respective situations of the two clubs, (...) the structure of the relevant market and the strategies of the different actors in it, (...) the economic and sporting context at the time, and (...) the player’s characteristics and his contractual terms.*

*(...) in addition to these factors, two issues play a major role:*

- *The urgency of either club to sell or buy and hence the issue of the schedule becomes important, as in every negotiation process;*
- *The state of market competition.”*

Os próprios métodos de pagamento, segundo KEA et al. (2013), variam consoante se vivem períodos de especulação ou de recessão:

*“During periods of speculation, the issue of the payment schedule is critical, because to a certain extent it is possible to buy a player without paying the full agreed price and to pay with the fee received when the same player is transferred and, in doing so, receive a substantial rise in value. Clubs are only*

*copying well-known practices in the financial markets. It is a strategy that becomes extremely dangerous when there is a downturn in the market.*

*During periods of recession, the issue of the payment schedule for compensation is obviously just as important. If it were very lax, you could expect to receive income from sporting success made possible by the talent of the recruited player to pay for his transfer”.*

Relativamente ao tema das comissões a serem pagas aos agentes desportivos, KEA et al. (2013) afirmam: *“For several reasons, the issue of negotiating the agent’s or agents’ commission could become central during discussions. (...) The commission is then taken from the transfer amount; it can be paid in one go or in several instalments over the term of the contract”.*

### **2.9.1. Partes envolvidas**

Relativamente ao número de pessoas envolvidas na negociação de uma transferência, KEA et al. (2013) referem: *“In most cases, discussions are conducted by the agent (or agents) of the player, on the one side, and a representative employee of the club (Sports Director, Manager or the President) and, where necessary, a club advisor (agent or lawyer)”.*

Segundo nota presente no estudo de KEA et al. (2013), podem ser utilizados até cinco agentes por transferência.

### **2.9.2. Práticas utilizadas**

KEA et al. (2013) afirmam que nem sempre um clube inicia conversações tendo em vista uma transferência directamente com o clube que emprega o jogador:

*“To obtain more favourable transfer terms, the interested club may enter into contact directly or indirectly (agent – friend) with the player to show its interest and even to try and lure him with much improved salary conditions. It is the player who then tells his managers of his desire to leave. The player then begins a negotiation, even a «show of strength», with his club to obtain a «good exit». On his own, or at the instigation of his agent, the player can trigger a showdown with the club with a clear objective in mind: to increase his salary. This objective could be achieved by two different means: obtain this increase in his current club (...) or obtain these conditions as part of a transfer (...) In the former case, the contract is extended and the release clause upgraded”.*

### 2.9.3. Informação como elemento estratégico

Como anteriormente referido neste trabalho, a informação assimétrica que existe no mercado de trabalho do desporto provoca alguns problemas na relação entre um agente e um jogador. No entanto, esta também pode ser manipulada para benefício das próprias partes envolvidas no processo negocial. Assim, não havendo nenhum medidor que possa dar com certeza o valor económico exacto de um jogador, este valor é subjectivo e variável.

KEA et al. (2013) falam também do uso e da manipulação desta informação assimétrica: *“We have described the importance of asymmetric information in analysing the labour market in sport. As this information is strategically important, it is used and even manipulated by the different parties involved: rumours, information and disinformation are an integral part of the game of negotiating. (...) Club managers and agents are favoured actors in this media war of attrition”*.

### 2.9.4. Calendário como elemento-chave

Outro elemento muito importante no processo negocial tem a ver com o calendário, com a altura do ano/mercado em que a negociação tem lugar. Assim referem KEA et al. (2013): *“Just what a major role the schedule plays is clearly shown by the number of transactions validated during the last day of the transfer window: e.g. 36 transfers on 31st August 2011 in France, i.e. 34.3% of transfers of the total window. The phenomenon is the same everywhere; hence in England in 2012, 22.45% of the money was spent on the last day”*.

## 2.10. Factores que conduziram a uma mudança de regulação da FIFA sobre os agentes desportivos

No dia 25 de Fevereiro de 2014 foi noticiado pela *Lance!Net* que a FIFA irá desregulamentar a actividade dos agentes de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e os jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. No entanto, apesar de esta notícia só ter sido dada no início do ano de 2014, esta trata de um assunto já desde há muito discutido pela FIFA. No seu estudo,

KEA et al. (2013) enumeram alguns factores responsáveis por essa mudança de regulação, factores esses que são apresentados pelos seguintes pontos:

- *“The current licensing system is ineffectual since only 25% to 30% of international transfers are arranged through licensed agents.*
- *Managing a licensing system at international level is difficult without perfect collaboration at national level. This collaboration is not always possible, given that the necessary human and financial resources may not be available.*
- *There is a regulatory conflict between the FIFA Regulations and certain national laws – particularly those of some Member States (e.g. Germany, the United Kingdom and the Netherlands) – on employment services (whereby employment/job placement services may not be made subject to the requirement for a licence, authorisation or registration).*
- *It is apparent that parallel mechanisms exist, enabling unlicensed agents to operate with impunity.*
- *FIFA cannot exercise any control on persons who are exempt from the requirement for a sports agent’s licence (player’s parents, lawyers, etc.).*
- *There is some confusion surrounding the role of clubs’ and players’ agents as well as on who is responsible for paying their fees (the player or the club)”.*

## 3. Metodologia

### 3.1. Tipo de estudo e Métodos de recolha de dados

Considerou-se que a metodologia que melhor servia os propósitos desta investigação seria uma metodologia qualitativa e quantitativa, que versasse não apenas a análise de dois questionários virtuais realizados a agentes e jogadores, mas também a análise de entrevistas de resposta aberta efectuadas em ambiente natural a diversas personalidades do futebol. Por sua vez, os questionários feitos aos jogadores poderão ter, consoante as suas respostas, algumas perguntas de resposta aberta, que constituirão também parte da análise qualitativa.

Segundo Deslaurier (1991), é possível usarem-se diferentes estratégias, tanto no plano da pesquisa que se serve do método qualitativo como no plano da pesquisa que utiliza o método quantitativo:

*“En ce qui concerne les sources d’information, trois éléments doivent être précisés lors de la structuration de l’action: la procédure d’échantillonnage, la localisation des sources d’information et le nombre de sujet. La procédure d’échantillonnage consiste à déterminer comment les sources d’information seront sélectionnées: s’agit-il d’un échantillonnage au hasard, stratifié, intentionnel? Différentes stratégies sont possibles tant sur le plan de la recherche quantitative que la recherche qualitative (...).”*

Também Freitas et al. (2000) defendem que se pode fazer uso de diferentes métodos de forma combinada, recorrendo-se a mais de uma fonte para colecta de dados, aliando-se o qualitativo ao quantitativo. Assim, as abordagens podem ser complementares e adequadas para minimizar a subjectividade e aproximar o pesquisador do objecto de estudo, respondendo às principais críticas das abordagens qualitativa e quantitativa respectivamente, proporcionando maior confiabilidade aos dados (Godoy, 2005; Hayati et al., 2006; Patton, 2002).

A figura presente na página seguinte, proporcionada por Terence e Filho (2006), expõe as diferentes características entre os métodos de pesquisa quantitativos e qualitativos.

	Pesquisa quantitativa	Pesquisa qualitativa
<b>Inferência</b>	Dedutivo	Indutivo
<b>Objectivo</b>	Comprovação	Interpretação
<b>Finalidade</b>	Teste de teorias, predição, estabelecimento de factos e teste de hipóteses	Descrição e entendimento de realidades variadas, captura da vida quotidiana e perspectivas humanas
<b>Realidade investigada</b>	Objectiva	Subjectiva e complexa
<b>Foco</b>	Quantidade	Natureza do objecto
<b>Amostra</b>	Determinada por critério estatístico	Determinada por critérios diversos
<b>Característica da amostra</b>	Grande	Pequena
<b>Característica do instrumento de colecta de dados</b>	Questões objectivas, aplicações em curto espaço de tempo. Evita-se a interacção entrevistador/entrevistado	Questões abertas e flexíveis. Explora a interacção pesquisador/entrevistado
<b>Procedimentos</b>	Isolamento de variáveis. Anónima aos participantes	Examina todo o contexto, interage com os participantes
<b>Análise de dados</b>	Estatística e numérica	Interpretativa e descritiva. Ênfase na análise de conteúdo.
<b>Plano de pesquisa</b>	Desenvolvido antes do estudo ser iniciado. Proposta estruturada e formal.	Evolução de uma ideia com a aprendizagem. Proposta flexível.
<b>Resultados</b>	Comprovação de hipóteses. A base para a generalização dos resultados é universal e independente do contexto	Proposições e especulações. Os resultados são situacionais e limitados ao contexto.
<b>Confiabilidade e validade</b>	Pode ser determinada, dependendo do tempo e recurso.	Difícil determinação, devido à natureza subjectiva da pesquisa

Fonte: Alves-Mazzotti e Gewandsznajder (2004), Godoy (1995) e Lima (2005) (Adaptado de Terence e Filho, 2006).

**Figura 4** – Características das abordagens quantitativa e qualitativa

### 3.2. População

Segundo Vilares e Coelho (2005), a população pode ser definida pelo “conjunto de elementos (pessoas, objectos, empresas, etc.) sobre os quais se pretende conhecer determinadas características...”.

A população deste estudo são os agentes de jogadores de futebol licenciados, na medida em que este pretende, por um lado, entender melhor a actividade de agente de jogadores e, por outro, perceber o que leva um jogador a assinar por determinado agente e a ficar satisfeito com o serviço que este lhe presta.

### 3.3. Amostra

Vilares e Coelho (2005) apresentam ainda uma definição para amostra estatística. Para os autores, *“a amostra é o subconjunto dos elementos de uma população (...) são as unidades seleccionadas para observação”*.

A amostra deste estudo é constituída por diferentes personalidades do futebol. Assim, se a população do presente estudo são os agentes de jogadores, parte da sua amostra tem de conter agentes de jogadores. No entanto, uma vez que o presente estudo tem como objecto não só o esclarecimento das dinâmicas da actividade de agente de jogadores mas também o apuramento do valor acrescentado que este pode ter na carreira de um jogador, este demanda que parte da amostra seja também constituída por jogadores, pois será através da análise das suas respostas aos questionários que se poderão retirar melhores conclusões sobre a existência e o alcance desse valor acrescentado.

Pela mesma ordem de ideias, esta amostra não se poderia esgotar nos dois tipos de cargos presentes no parágrafo anterior. Assim, entrevistei ainda algumas personalidades capacitadas em conferir ao meu estudo diferentes perspectivas sobre a profissão de agente de jogadores, como presidentes e ex-directores-desportivos, pessoas que ocupam ou já ocuparam cargos em clubes, colocando-se automaticamente numa posição de quem é ou já foi cliente de agentes de jogadores.

À parte disso, entrevistei ainda advogados de empresas de agenciamento, um professor de Direito do Desporto e duas personalidades ligadas à assessoria de imprensa dos jogadores. Relativamente aos advogados e ao professor de Direito do Desporto, o objectivo foi o de tirar algumas dúvidas legais sobre a actividade de agente de jogadores, regulamentos e temas que, directa ou indirectamente, têm impacto na mesma. Já em relação às personalidades ligadas à assessoria de imprensa dos jogadores, pareceu-me fazer sentido numa fase inicial do trabalho a sua entrevista na medida em que a assessoria de imprensa de um jogador é uma área próxima da sua promoção de imagem, matéria que a empresa de uma das personalidades em questão também trata e que, por sua vez, é utilizada muitas vezes pelos agentes para tentar

extrair a maior compensação financeira para o seu cliente, mas, à medida que fui desenvolvendo o meu estudo, percebi que essas duas entrevistas que tinha feito, apesar de extremamente interessantes e de proporcionarem valiosos elementos de análise, não iam directamente de encontro às questões de investigação que havia criado.

### 3.3.1. Entrevistas de resposta aberta

Os agentes de jogadores, absolutamente fundamentais na investigação, são considerados nos dois métodos de recolha de dados escolhidos: respondem às questões colocadas nas entrevistas presenciais (10 agentes nacionais licenciados, 1 ex-agente nacional e 1 agente nacional que na altura da entrevista ainda não era licenciado) – ver Anexo D – e respondem também ao questionário (neste caso, agentes nacionais e internacionais) – ver Anexo B.

Em baixo, encontra-se a lista de personalidades entrevistadas em ambiente natural:

- Artur Fernandes – Agente licenciado pela FPF; Funcionário da *World Champions Club*
- Bruno de Carvalho – Presidente do Sporting Clube de Portugal
- Bruno Mendes – Ex-Secretário técnico do Marítimo e fundador da *We Rock Sports*
- Bruno Mota – *Managing Partner* da *Makefoot*
- Bruno Santos – Agente licenciado pela FPF; Fundador da *Team Of Future*
- Carlos Gonçalves – Agente licenciado pela FPF; Fundador da *ProEleven*
- Carlos Janela – Ex-Director-desportivo do Sporting e do Belenenses
- Dani – Ex-Jogador de, entre outros, Sporting Clube de Portugal e Amsterdamsche Football Club Ajax
- José Couceiro – Treinador do Vitória de Setúbal; Ex-Jogador de, entre outros, Futebol Clube Barreirense e Sport Clube União Torreense; Ex-Presidente do Sindicato de Jogadores Profissionais de Futebol; Ex-Director-desportivo do Sporting Clube de Portugal; Ex-Administrador do Alverca



- Jorge Gama – Agente licenciado pela FPF
- José Manuel Meirim – Consultor da ABBC Sociedade de Advogados e Professor de Direito do Desporto
- José Veiga – Ex-Agente licenciado pela FPF
- Manuel Damásio – Agente licenciado pela FPF
- Manuel Tomás – Agente que aprovou no exame, encontrando-se a aguardar a emissão da sua licença por parte da FPF; Sócio-gerente da *BluePrivate Investimentos*
- Mozer – Ex-Jogador de, entre outros, Clube de Regatas do Flamengo, Sport Lisboa e Benfica e Olympique de Marseille; Ex-Treinador Adjunto do Sport Lisboa e Benfica; Ex-Treinador de Interclube, Raja Casablanca, Naval e Portimonense
- Paulo Barbosa – Agente licenciado pela FPF
- Paulo Futre – Ex-Jogador de, entre outros, Sporting Clube de Portugal, Futebol Clube do Porto, Club Atlético de Madrid e Sport Lisboa e Benfica; Ex-Director-desportivo do Club Atlético de Madrid
- Paulo Rodrigues – Agente licenciado pela FPF; Fundador da *Super Stadium*
- Pedro Romão – Agente licenciado pela FPF
- Ramiro Sobral – Agente licenciado pela FPF
- Rui Costa – Administrador da SAD do Sport Lisboa e Benfica; Ex-Jogador de, entre outros, Sport Lisboa e Benfica, Associazione Calcio Firenze Fiorentina e Associazione Calcio Milan; Ex-Director-desportivo do Sport Lisboa e Benfica
- Tiago Ribeiro – Presidente da SAD do Estoril-Praia
- Ulisses Santos – Agente licenciado pela FPF; Fundador da *US11*
- Vítor Ribeiro – Advogado da *Best on Sports*
- “Anónimo” – Advogado de uma empresa de agenciamento de jogadores

### 3.3.2. Questionários virtuais

#### 3.3.2.1. Questionários virtuais para os agentes

Os dois questionários virtuais que criei, paralelamente às entrevistas de resposta aberta, foram realizados e enviados através do *site* “[www.SoGoSurvey.com](http://www.SoGoSurvey.com)”.

Relativamente ao questionário criado para os agentes de jogadores, este foi enviado para todos os agentes cujo correio electrónico estava presente na lista que contém a totalidade dos agentes licenciados pelas respectivas federações que são membros da FIFA, presente no seguinte *site*: “<http://www.fifa.com/aboutfifa/organisation/footballgovernance/playeragents/list.html>”. Tendo sido respondido por 110 agentes licenciados pelas respectivas federações-membro da FIFA cujo correio electrónico está presente no *site* oficial deste organismo, de todas estas respostas, apenas 17 corresponderam a respostas de agentes licenciados pela FPF, representando, aproximadamente, 15,45% da amostra (significando que cerca de 84,55% desta amostra corresponde a agentes estrangeiros).

Neste questionário nenhuma restrição foi colocada em relação aos seus participantes para além do simples facto de o agente ter de ser licenciado (excepção feita a Manuel Tomás, agente que na altura da resposta ao questionário ainda não tinha feito o exame de acesso à licença, pelo que ainda não era agente licenciado).

#### 3.3.2.2. Questionários virtuais para os jogadores

Relativamente ao questionário criado para os jogadores, este foi respondido por 216 jogadores de nacionalidade portuguesa, brasileira, angolana, cabo-verdiana, moçambicana ou são-tomense. Estes questionários foram enviados a jogadores a actuar nas seguintes Ligas: 1ª Liga Portuguesa, 2ª Liga Portuguesa, Campeonato Nacional de Seniores de Portugal, 1ª Divisão de todos os Campeonatos Estaduais do Brasil, 1ª Liga Angolana, 1ª Liga de Cabo-Verde, 1ª Liga Moçambicana.

Apesar de tudo, a esmagadora maioria dos jogadores que responderam ao questionário jogam em Portugal, independentemente da sua nacionalidade, sendo que, por sua vez, na sua grande maioria, são portugueses. Em relação aos jogadores

que não jogam em Portugal, jogando nos restantes campeonatos acima referidos, estes dividem-se ainda nos que já jogaram em Portugal (jogadores brasileiros, na maior parte dos casos) e nos que nunca jogaram em Portugal.

Para além da restrição em termos de nacionalidade anteriormente referida, outra restrição foi levada em conta no envio deste questionário: a idade. Assim, para responder a este questionário, a única restrição adicional colocada foi que o jogador teria de ter, no mínimo, 17 anos. Esta restrição teve a ver com o facto de um jogador com 17 anos estar no seu primeiro ano de júnior e, como consequência de tudo o que isso acarreta, muito possivelmente ter já tido algum contacto com a actividade de agente de jogadores, seja através de si próprio, dos seus colegas de equipa ou de ambos.

### 3.4. Instrumentos utilizados

Relativamente à parte teórica, foram elaboradas algumas perguntas sobre o funcionamento da actividade de agente de jogadores para que seja a este estudo possível não só confrontar-se com a bibliografia consultada e poder retirar algumas conclusões, como também adicionar informação inexistente em estudos desta natureza.

Em relação à parte prática, o instrumento utilizado para a recolha de dados sob a forma de inquérito verbal e por meio de entrevista de estrutura aberta foi a aplicação chamada “Gravador de voz”, originária do telemóvel Samsung Galaxy S2, sendo que as entrevistas foram gravadas com o conhecimento e autorização dos entrevistados. Noutro plano, foi utilizado o *site* “[www.SoGoSurvey.com](http://www.SoGoSurvey.com)” para a realização de questionários virtuais e sua distribuição pelos participantes.

### 3.5. Métodos de pesquisa

Como se sabe, existem dois métodos de pesquisa: o quantitativo e o qualitativo. Hoepfl (1997) estabelece diferenças entre ambos: “*Where quantitative researchers seek causal determination, prediction, and generalization of findings, qualitative researchers seek instead illumination, understanding, and extrapolation to similar situations*”, enquanto Bell (2002) acrescenta:

*“Os investigadores quantitativos recolhem os factos e estudam a relação entre eles. Realizam medições com a ajuda de técnicas científicas que conduzem a conclusões quantificadas e, se possível generalizáveis. Os investigadores que adoptam uma perspectiva qualitativa estão mais interessados em compreender as percepções individuais do mundo. Procuram compreensão em vez de análise estatística”.*

Centrados nas vantagens dos métodos qualitativos, relativamente aos quantitativos, Strauss e Corbin (1990, citados por Hoepfl, 1997) afirmam:

*“Qualitative methods can be used to better understand any phenomenon about which very little is yet known, They can also be used to gain new perspectives on things about which much is already known, or to gain more in-depth information that may be difficult to convey quantitatively”.*

Ainda em relação a este tipo de métodos, Pope e Mays (1995) consideram que os estudos qualitativos podem constituir um pré-requisito muito valioso na fase exploratória de qualquer estudo quantitativo e em áreas caracterizadas por uma escassez de investigação.

Relativamente à área do presente estudo, esta caracteriza-se por ser uma área muito pouco explorada até ao momento, principalmente na Europa, com uma escassez de investigação elevada, daí que a utilização dos dois métodos de pesquisa neste estudo – o qualitativo e o quantitativo – tenha tido como intuito precisamente o descrito no parágrafo anterior por Pope e Mays, isto é, o de utilizar o método qualitativo na fase exploratória para, depois então, utilizar o método quantitativo. Deste modo, o trabalho divide-se em duas partes: a do método de pesquisa qualitativo (através da realização de entrevistas de resposta aberta e de algumas questões de um dos questionários), que pretende perceber a actividade de agente de jogadores em si, os seus mecanismos, e a do método de pesquisa quantitativo (através dos questionários), que tem como objectivo perceber as razões que estão na base da assinatura de um contrato de representação com um agente por parte de um jogador, bem como os seus índices de satisfação com essa ligação.

### 3.6. Procedimentos de recolha de dados

As entrevistas presenciais (presentes no Anexo D) foram realizadas entre o dia 27 de Novembro de 2013 e 6 de Maio de 2014. Estas foram realizadas em diversos locais, conforme solicitação do entrevistado. Antes do início de cada entrevista, o objectivo do estudo foi sempre transmitido ao entrevistado, bem como o facto de a entrevista ser gravada.

Posteriormente, as entrevistas presenciais foram transcritas através do programa Microsoft Word 2010 do Microsoft Windows 7.

### 3.7. Procedimentos de tratamento de dados

Relativamente ao tratamento das entrevistas de resposta aberta, isto é, ao método de pesquisa qualitativo, os seus dados foram tratados qualitativamente, por meio da Análise de Conteúdo. Segundo Bardin (2008), esta técnica de análise dos dados permite a inferência de conhecimentos, através da decomposição sistemática e objectiva do conteúdo dos discursos e, segundo Vala (1986), esta técnica é adequada para *“mostrar, por exemplo, a importância relativa atribuída pelos sujeitos a [determinados] temas (...) [organizados pelo investigador por meio de] relações de associação ou correlação entre variáveis”*.

Em relação aos questionários, os seus dados foram tratados através do método de pesquisa quantitativo de frequência.

## **4. Análise e Discussão de Resultados**

Os primeiros cinco subcapítulos da “Análise e Discussão de Resultados” contêm análises a temas mais gerais da actividade de agente de jogadores de futebol, incluindo transcrições de respostas de entrevistas de uma gama de pessoas mais alargada. Em contrapartida, a matéria em análise do subcapítulo 4.6 até ao subcapítulo 4.29 incide sobre temas mais específicos da actividade, exigindo por esse motivo um tipo de domínio dos mesmos apenas ao alcance de quem conhece a actividade de uma forma mais próxima, proporcionado pelo desempenho de cargos que o permitiram.

Por sua vez, o subcapítulo 4.30 concentra em si a análise às respostas dadas aos questionários e divide-se, por sua vez, em dois outros subcapítulos: um que analisa os resultados proporcionados pelos questionários realizados aos jogadores e outro pelos realizados aos agentes.

Antes de se proceder, então, à análise e discussão dos vários resultados obtidos, é importante referir que na maioria das vezes em que se escrever a palavra “contrato”, isoladamente, até ao final do trabalho, se estará a fazer referência a um contrato de representação ou de agenciamento, com excepção feita aos casos em que se torna evidente, pelo contexto, que o contrato em causa é um contrato de trabalho (que um jogador mantém com o seu clube), bem como sempre que se escrever a palavra “acompanhamento” se estará a fazer alusão a todo um trabalho que pode ser executado por um agente de jogadores, que não encerra em si apenas a representação do jogador na negociação e renegociação de contratos de trabalho nem a sua promoção junto de clubes, mas que passa também pelo seu aconselhamento e, possivelmente, por uma série de outros serviços, como são a gestão da sua imagem e a sua assessoria de imprensa e financeira.

### **4.1. Saudabilidade da presença dos agentes no futebol**

O primeiro subcapítulo da “Análise e Discussão de Resultados” visa apurar a saudabilidade da presença dos agentes no futebol. A actividade de agente de

jogadores de futebol é uma actividade que tem vindo, ao longo dos últimos anos, a ganhar cada vez mais espaço neste desporto. De facto, se se comparar a presença de agentes hoje em dia com a de há vinte anos atrás facilmente se comprova a veracidade desta situação. Tal também sucede com a presença de advogados e pessoas de outras áreas, tais como o *marketing* e a comunicação.

Assim confirma José Manuel Meirim: “A partir do momento em que o futebol (...) assume (...) um foro de profissionalização tal (...) de actividade económica (...) é evidente que os interesses em questão (...) obrigam necessariamente (...) a entrar em campo um determinado tipo de competências que vêm da advocacia, dos juristas ou de outras áreas (*marketing*, por exemplo)”. Segundo Meirim, “ninguém vai fazer um contrato de trabalho de um praticante desportivo profissional de um valor incalculável, com verbas envolvidas de direitos de imagem, *merchandising*, depois ainda uma percentagem sobre as vendas das camisolas”, entre outros, “sem um advogado” estar presente.

No fundo, diversas áreas dentro do próprio futebol têm conhecido um desenvolvimento muito grande nos últimos anos. O elevado crescimento do número de agentes e de advogados no futebol está muito relacionado com o aumento da complexidade dos contratos de trabalho dos jogadores. O aumento da necessidade de os jogadores terem um acompanhamento – impulsionado, por sua vez, por factores como o aumento do impacto mediático que a profissão de futebolista tem vindo a conhecer ao longo das últimas décadas e o aumento dos montantes envolvidos nas transferências e respectivos contratos de trabalho – é outro dos motivos que contribui para o aumento do número de agentes de jogadores.

Quando questionado sobre se acha que os agentes são saudáveis para o futebol, Mozer afirma: “Acho que sim, mas há muitos agentes que deveriam repensar a forma de trabalhar”. Esta necessidade de trabalhar de outra maneira, por parte de muitos agentes, é justificada por Mozer pelo facto de haver

“muitos agentes que quando um jogador está insatisfeito, por não ter a capacidade ou que por outro motivo qualquer não anda a jogar, lhe dizem para não se preocupar, que vão pô-lo noutra clube, em vez de lhe perguntarem o que é que se passa, ter uma conversa com o treinador e tentar saber porque é que esse jogador está fora dos planos para poder aconselhar melhor o jogador

sobre o comportamento que ele deveria ter para ser seleccionado para competir e eu acho que não há muitos agentes que pensam dessa maneira, é sempre mais fácil você tentar deslocar um jogador de um lado para o outro do que aconselhá-lo a fazer aquilo que o treinador quer e o que será necessário para que ele consiga entrar na lista de convocados”.

Carlos Janela diz: “Eu acho que a presença de intermediários e facilitadores em qualquer área é saudável, agora, as actividades têm de ser reguladas e, depois, tudo tem que obedecer a uma ética”.

Para Rui Costa, o agente de jogadores “hoje é uma parte imprescindível do futebol, (...) não há jogador sem empresário, não há clube que trabalhe também sem o apoio dos empresários, seja para vender, seja para comprar, seja para tratar dos jogadores, (...) eu chamo-lhe um mal necessário”. A razão para Rui Costa apelidar os agentes de “mal necessário” tem a ver com o facto de, segundo o próprio, “desde que foi instalado este número exagerado de empresários no futebol” nem todos conseguirem “corresponder àquilo que são as necessidades do jogador, as necessidades dos clubes, as necessidades do próprio futebol, estando mais preocupados com as suas [próprias] necessidades”.

José Couceiro, por sua vez, faz referência à sua inevitabilidade: “Acho que é inevitável (...) haver alguém que represente ou que negoceie muitas vezes em nome de jogadores ou até mesmo de treinadores”. No entanto, Couceiro entende “que se caminhou para um percurso em que tendencialmente o objectivo era ganhar (...) financeiramente, com o contrato dos jogadores e não com a gestão de carreira e, hoje, está-se a tentar encontrar um ponto de equilíbrio em relação à gestão de carreira”.

Bruno de Carvalho refere: “Acho [que sim], se as coisas forem devidamente reguladas, isto é, acho que o agente enquanto meio de interlocução entre o jogador e o clube, pode ter lados saudáveis e positivos. Enquanto possuidor de percentagens de passes não é nada positivo porque o interesse é que o jogador vá rolando mais depressa”. Bruno de Carvalho defende, ainda, que “os agentes são úteis” mas que “a legislação devia ser mais clara e aprofundada” e que “não é pelo facto de haver bons e maus que a ideia deva ser: um agente é mau, ponto. Não, um agente sem perfil e sem carácter é que é mau, ponto”. Para Bruno de Carvalho, “os agentes fazem todo o



sentido, os que têm o perfil exacto para ser agente”, pois “muitas vezes são elementos não de complicómetro mas sim de solução”.

Sobre este tema, Tiago Ribeiro afirma:

“Acho que de uma maneira equilibrada, (...) o agente até pode ser mais do que saudável, deve ser até fundamental, (...) O jogador tem que ter o foco no seu trabalho, que é treinar e jogar e prestar o rendimento, o serviço, dar rendimento ao clube e o clube, por sua vez, tem que dar as condições para que os atletas e os funcionários, de um modo geral (a administração e o staff), prestem e assegurem o melhor desempenho também possível do clube. Em volta disto, você tem o mercado, e o mercado tem vários níveis, várias categorias, e é nessa função que o agente, no meu modo de ver, se encaixa, ele tem que estar atento às ofertas e às demandas do mercado, assim como você, quando quer comprar uma casa, não tem que saber que casas estão à venda, que casas estão disponíveis e que casas são boas dentro daquilo que você pretende, tendo um intermediário que vai tratar disso. (...) Quando o agente se transforma numa outra figura que não para (...) situações de intermediação, (...) colocação, (...) posicionamento do atleta em clubes e da sua assessoria pessoal, aí nós estamos a falar de uma acção que é fora da própria actuação do agente”.

Através da junção das várias opiniões presentes neste subcapítulo, pode concluir-se que o agente de jogadores, por princípio, é um elemento saudável no futebol. No entanto, foi feita menção ao facto de haver necessidade de regular a sua actividade, aludindo-se ao facto de esta poder não ser saudável caso não seja regulada por dar origem a um número elevado de comportamentos desviantes.

#### **4.2. Possibilidade de ser-se agente sendo-se uma pessoa honesta**

Este subcapítulo tem como objectivo o esclarecimento da imagem criada sobre o agente de jogadores. Assim, a opinião pública tem ideia de que o agente de jogadores de futebol é uma pessoa desonesta e que vive apenas à custa do rendimento do próprio jogador, pelo que é importante clarificar esta situação, apurando se é possível fazer-se uma carreira de agente de jogadores sendo-se uma pessoa honesta.

Sobre esta questão, Mozer refere: “Sim. A partir do momento em que você se depare com estruturas que gostem de trabalhar honestamente e que tenham sobretudo uma grande preocupação desportiva, isso é fundamental. Quando você se

depara com estruturas de clubes que não têm tanto interesse desportivo, fica sempre muito difícil de trabalhar”.

Segundo Carlos Janela, “é possível porque a honestidade é que é o princípio das coisas, não é a desonestidade”.

Rui Costa, por seu turno, faz referência ao facto de o futebol movimentar muito dinheiro dar espaço ao surgimento de comportamentos imorais: “Onde há muito dinheiro nem sempre há a maior honestidade de todas as partes mas daí eu separar as águas: há quem consiga ser honesto, há quem não consiga sê-lo; mas isso vale para o futebol, para os empresários, como vale para qualquer área do nosso mundo”. Rui Costa diz ainda que “é evidente que para as pessoas de fora, tudo o que são comissões de empresários é um roubo, no futebol, são os dirigentes a «comer» por fora ou são os clubes a gastar dinheiro mal gasto, porque não têm conhecimento de qual é o trabalho do empresário e porque, também, no mercado há muitos que escondem um bom trabalho com maus trabalhos”.

Para José Couceiro, “claro que é” possível um agente ser honesto. Segundo Couceiro,

“a questão é que a imagem que foi criada, (...) foi criada por uma ausência de regulamentação, (...) O que aconteceu aqui é que se permitiu uma mistura de interesses, nomeadamente com os fundos de investimento e, portanto, começa a não ser muito claro quem é quem, e isso deu essa imagem, porque repare, se um agente tiver jogadores em clubes adversários, ele não pode torcer por nenhum dos clubes, (...) Esta independência é (...) clara, e nos fundos de investimento também, portanto, há regras que ainda não estão implementadas e isso não ajuda a credibilizar [a actividade]...”.

José Couceiro acrescenta ainda um outro acontecimento que retira credibilidade à actividade de agente de jogadores: “Não pode haver duplicidade de papéis (...), não se pode estar de um lado e doutro da negociação, que é o que acontece muitas vezes, isso é que não dá credibilidade...”. Assim, Couceiro defende que se o agente “é mandatado pelo clube para fazer o negócio não pode ser ele o agente do jogador, não será o mais curial como é evidente, nesse caso não necessita de ser mandatado pelo clube”. Durante a sua entrevista, José Couceiro sustenta ainda

que, ao contrário do que se pensa, “muitas vezes os agentes nem sequer cobram comissões”, ilustrando o seu pensamento com

“dois exemplos distintos: um jogador a aparecer e um jogador a terminar a carreira. O agente quer que o primeiro jogador se afirme no mercado, para este ter uma cotação mais alta e poder ganhar [com a sua representação], e que o último, que está a terminar a carreira, se mantenha no mercado, se mantenha a jogar, sendo que já ganhou anteriormente [com o jogador], portanto, muitas vezes o agente também não quer comissões, não é a comissão [que está em causa], quer é a colocação do jogador, essa também é uma falsa questão, a de que eles querem sempre comissões: não querem sempre comissões”.

Esta visão proporcionada por Couceiro, de que os agentes “não querem sempre comissões”, vai de encontro ao que Jorge Gama diz na sua entrevista: “Há negócios que eu faço e nos quais não quero receber”.

Bruno de Carvalho afirma: “Não tenho dúvida absolutamente nenhuma, e é lógico que o agente vive também dos rendimentos [do jogador] e das comissões, é por isso que é um agente. Esse não é o verdadeiro problema (...) porque é natural que uma empresa que gere carreiras de jogadores tenha aí a sua subsistência”. Para Bruno de Carvalho, a questão da honestidade de um agente “tem a ver com um perfil e não há dúvida nenhuma que cada vez mais o futebol precisa de empresários honestos, que também existem, para que faça sentido”.

Após lidas as várias ideias dos entrevistados, pode concluir-se que é possível um agente fazer carreira sendo uma pessoa honesta, como deverá ocorrer em qualquer outra profissão.

#### **4.3. Apuramento da positividade ou negatividade do incremento das assinaturas de contratos de representação com jogadores em idades cada vez mais baixas**

O intuito deste subcapítulo é o de apurar a opinião dos entrevistados sobre o facto de, a par do constante incremento da presença de agentes no futebol, a formalização de contratos entre agentes e jogadores ser feita em idades cada vez mais baixas. Os dois acontecimentos, aliás, estão claramente relacionados, na medida em que ao aumentar a concorrência entre agentes cresce igualmente o número de contratos assinados entre jogadores e agentes e, naturalmente, também o número

deste tipo de contratos assinados com jogadores em idades cada vez mais baixas se eleva, pois a oferta de bons jogadores sem contrato de representação assinado vai diminuindo, sendo os agentes incitados a procurar jogadores com talento em idades mais baixas, com o intuito de, no futuro, possuir na sua carteira de clientes jogadores com igual ou superior qualidade à daqueles com quem não conseguiam assinar anteriormente.

Para Rui Costa, tal acontecimento acaba por ser positivo:

“Se para um jogador de 22, 23 anos, fazer um contrato com uma equipa já envolve uma série de itens que o jogador desconhece, quanto mais para um miúdo de 16, 17 anos...Antigamente não era necessário, os contratos eram básicos, eram *standard* quase, não havia cláusulas de rescisão, não havia tantos itens como há hoje e, como tal, o jogador aceitava o contrato que lhe era oferecido ou negociava minimamente o contrato que lhe era oferecido sem ter o conhecimento daquilo que poderia estar a assinar (...) hoje é mais difícil porque (...) há um mercado muito mais aberto...depois, aparece o empresário (...) a oferecer-te um contrato para aqui, (...) para ali, (...) para ali, portanto, se tu não tiveres uma pessoa que faça esse trâmite e que consiga perceber o que é que é o melhor para ti ou ajudar-te a perceber o que é que é o melhor para ti, arriscas-te a assinar hoje um contrato e amanhã estar arrependido de o ter feito”.

Sobre o facto de os contratos de representação com jogadores serem assinados numa idade cada vez mais baixa, Paulo Futre diz: “Já faz parte do negócio (...) é o novo mundo”.

Segundo Dani, “se for um bom agente de futebol é espectacular, (...) se (...) se (...) tentar aproveitar do miúdo é mau”.

Bruno de Carvalho, por seu turno, afirma: “O menor tem que ter um representante”, pelo que “se não for um agente” o responsável pela sua representação, “têm que ser os pais”. Segundo Bruno de Carvalho, “tudo depende do (...) perfil: há realmente empresários que sabem avaliar isso e que vão fazendo um acompanhamento, sem pressão e sem queimar etapas, e há aqueles que, pela pressa desmesurada de fazer dinheiro rápido e fácil querem queimar etapas e fazem com que muito bons jogadores desapareçam”.

É possível concluir-se, depois de analisadas as opiniões de cada um dos entrevistados, que o incremento de assinaturas de contratos de representação com

jogadores em idades cada vez mais baixas é positivo se o agente em questão for um bom agente e negativo no caso contrário, isto é, quando o agente não tem qualidade ou não se rege pelos princípios de honestidade e ética pelos quais se deve reger. Assim, o apuramento da positividade ou negatividade da representação de um jogador numa idade baixa faz-se de igual forma ao da representação de um jogador em idade elevada, ou seja, a representação de um jogador – qualquer que seja a sua idade – será tão mais positiva consoante o agente tenha mais capacidade e se comporte de forma ética e honesta.

É ainda possível retirar-se das entrevistas alguns factores responsáveis por este incremento de assinaturas de contratos de representação com jogadores em idades cada vez mais baixas, registado nos últimos anos, como o são:

- A maior complexidade dos contratos de trabalho verificada hoje em dia (que exige um apoio técnico desde uma idade cada vez mais baixa);
- O facto de o mercado ser mais livre, oferecendo aos jogadores um maior número de opções para que dêem seguimento às suas carreiras (o que aumenta a necessidade de os jogadores terem alguém que lhes gira a carreira desde uma idade cada vez mais baixa).

#### **4.4. Influência que um agente pode ter no rendimento de um jogador**

Este subcapítulo visa perceber se um agente pode ter influência no rendimento de um jogador e, em caso afirmativo, até que ponto pode influenciar esse rendimento.

Quando questionado sobre se o rendimento de um jogador pode ser influenciado pelo acompanhamento (e tudo o que lhe está implícito) de um agente, Paulo Futre afirma: “O rendimento não, pode trazer é mais dinheiro (...) para cada jogador (...) agora melhorar [o rendimento do jogador] dentro [de campo] (...) é impossível que o empresário [consiga fazê-lo]...pode dar-lhe moral, pode injectar-lhe confiança, mas [fazer com] que [o jogador] possa melhorar no dia-a-dia, isso acho que não”.

Carlos Janela, por sua vez, refere:

“Não tem a ver com o rendimento, tem a ver sobretudo com a disponibilidade com que esse jogador fica para a sua actividade. Um jogador pode gerir a sua carreira mas, como nós sabemos, um jogador tem que concentrar o seu pensamento, a sua atenção, nos trabalhos diários, na competição, não pode estar ao mesmo tempo a ter o discernimento e o espaço mental para se envolver em questões (...) como a discussão de situações ligadas ao seu contrato”.

Assim, apesar de Carlos Janela dizer que “não tem a ver com o rendimento” do jogador, Janela afirma também que o acompanhamento em questão de um agente faz com que o jogador fique com mais disponibilidade para a sua actividade. Pode-se então concluir, através do seu raciocínio, que um agente pode ter uma influência positiva, indirectamente, no rendimento de um jogador, permitindo-lhe concentrar-se apenas na execução da sua actividade, na qual reúne as suas maiores competências.

Sobre este assunto, Rui Costa diz: “Um jogador não se pode estar a ocupar de tudo e mais alguma coisa e depois chegar ao domingo e ter o rendimento que tem [sem essas preocupações], o jogador é [formado] para jogar futebol e os empresários para tratar de outros assuntos, para tratar de assuntos contratuais”.

Desafiado a avançar com uma percentagem sobre até que ponto o acompanhamento em análise de um jogador por parte de um agente de futebol pode melhorar o rendimento do próprio jogador, Dani afirma que tal “não é possível” porque esta “varia de atleta para atleta, (...) de empresário para empresário e (...) consoante a situação do atleta”, uma vez que, segundo Dani,

“consoante a situação do atleta será mais ou menos determinante o apoio do agente, porque há o apoio logístico que também é muito importante: quando há uma família numerosa, quando um jogador vai para um sítio completamente diferente, culturas completamente distintas, o colégio para as crianças,...isso são sempre situações preocupantes para o atleta porque também é pai, também é marido e, às vezes, são eles que conseguem facilitar essa adaptação. E isso, por vezes, é muito importante”.

Apesar de para Dani não ser possível avançar com a tal percentagem, este sustenta que essa representação “pode, em algumas situações, em algumas circunstâncias, ser determinante”, sendo que Cristiano Ronaldo, por exemplo, representa para si um jogador com “uma necessidade absoluta de ter não só um agente mas uma equipa a trabalhar por trás dele”, pois caso contrário, diz Dani, “o seu

rendimento não pode ser o mesmo, a sua estabilidade familiar não pode ser a mesma, a sua qualidade de vida não pode ser a mesma”.

Contrariamente a Dani, Mozer avança com uma percentagem sobre a influência que um agente pode ter no rendimento de um jogador:

“Eu acho que pode influenciar a 100%. Por exemplo, se eu tivesse um jogador e soubesse que ele tinha muita capacidade mas percebesse que ele estava fora do contexto de entusiasmo e dedicação no trabalho, eu deveria ser o primeiro a conversar com ele, a explicar-lhe e a mostrar-lhe qual seria o comportamento adequado para que ele estivesse a trabalhar dentro daquelas estruturas. E isso levaria, de certeza absoluta, a que ele pudesse progredir”.

José Couceiro diz não acreditar “que um jogador, por ser representado por um agente tenha melhor rendimento, (...) Acho que um jogador terá melhor rendimento se tiver enquadrado num bom clube, com uma boa estrutura técnica, uma boa estrutura de apoio, isso é que é fundamental, não é por ter ou não empresário, isso não influencia o rendimento dele”. Apesar de não acreditar na influência positiva de um agente em relação a este tema, Couceiro refere que “os agentes podem ajudar (...) se de facto tratarem das coisas dos jogadores (...) mas não são as figuras centrais e decisivas para que um jogador consiga ter sucesso”.

Após ser realizada uma análise cuidada às opiniões dos entrevistados, conclui-se que um agente pode ter uma influência positiva no rendimento de um jogador, sendo que, caso exista, esta influência positiva far-se-á sentir de uma forma indirecta. Assim, ao permitir que o jogador se concentre apenas no desenvolvimento das suas aptidões profissionais, o agente está a oferecer ao jogador condições para que este melhore o seu rendimento desportivo. Esta acção do agente abrange o cuidado dos assuntos burocráticos associados à carreira do jogador, nomeadamente dos assuntos contratuais, a facilitação da adaptação do jogador a um país estrangeiro ou, no caso de o jogador estar desmotivado e não se estar a dedicar à sua profissão como seria desejável, a assistência ao jogador, através da sua motivação.

Foi ainda possível inferir, da análise às opiniões dos entrevistados, que esta influência não é mensurável: uns defendem que o agente é uma figura com uma influência reduzida no rendimento do jogador e outros que este é uma figura

detentora de uma influência elevada no mesmo, ao dar ao jogador a tal possibilidade de se concentrar em exclusivo no desenvolvimento das suas aptidões profissionais.

#### 4.5. Diferenças existentes entre os agentes dos anos 90 e os agentes de hoje em dia

Este subcapítulo pretende apurar algumas características que diferenciem a actividade de agente de jogadores dos dias de hoje da dos anos 90.

Como já foi referido neste trabalho, o número de agentes é hoje muito superior quando comparado com o de alguns anos atrás, sendo logo este aumento, então, uma dessas características.

Quando questionado sobre as principais diferenças em questão, Rui Costa confirma o cenário em cima exposto: “A diferença é que hoje, como são milhentos, a «caça» é enorme e antigamente havia mais seriedade nessas situações, havia uma maior colaboração até com a parte do clube”. É então possível verificar que este aumento de agentes, a que Rui Costa faz alusão, se relaciona com a descrição de Kahn sobre o estado do mercado de jogadores após o acórdão Bosman ter sido proferido e suas implicações. Assim, segundo Kahn (2000),

*“after the Bosman-arrest players could become free agents, when the contract expired. This has lead to a decrease of power of the clubs, because players at the end of the contract are free to offer their services to every club. It has lead to more competition between clubs in order to attract the free agents”.*

Facilmente se depreende, portanto, que este aumento de agentes registado está directamente relacionado com o aumento do poder negocial dos jogadores a que Kahn faz referência, na medida em que quanto maior for esse poder negocial, maior também será a necessidade de o aproveitar, com o intuito de maximizar o bem-estar do jogador, o que será tão melhor conseguido quanto maior for a capacidade negocial e o conhecimento de mercado de quem estiver a representar o jogador na negociação do seu contrato de trabalho.

Paulo Futre corrobora a visão de Rui Costa, dizendo: “Hoje há muita concorrência, (...) há muitos empresários. Naquela altura (...) era tudo mais (...)”



selvagem”. Futre acrescenta ainda que não tem uma posição definida sobre esta situação: “Não sei se [a situação] está melhor agora ou pior”.

Carlos Janela, por sua vez, menciona o aumento de envolvências registado de um período para o outro como a grande diferença existente, aumento este que exige uma diferente abordagem da parte dos agentes:

“Sobretudo o aumento de envolvências, ou seja, enquanto os agentes dos anos 90 se tinham que preocupar apenas e tão-só com a elaboração do contrato e com as cláusulas dos contratos, hoje [já] não [é assim], hoje [os agentes] têm que se preocupar com a actividade pública dos atletas, nomeadamente o que dizem os jornais, a comunicação social, prestar atenção ao que é feito, o que é dito e escrito, nas redes sociais,...depois, há um lado comercial, ou seja, os direitos de imagem, a defesa da imagem do jogador, a preparação da imagem do jogador... (...) um jogador hoje não é só um jogador de futebol, é também uma marca, uma imagem, (...) uma empresa unipessoal e, portanto, tudo isso implica uma abordagem muito mais diversificada”.

José Couceiro faz referência à obrigatoriedade de os agentes prestarem melhores serviços devido ao facto de a informação correr hoje mais rapidamente do que há uns anos atrás, o que por seu turno, segundo o próprio, também aumentou o nível de concorrência: “Hoje, nós vivemos mais numa sociedade de comunicação, de imagem e de informação (...) e, portanto, os agentes têm obrigatoriamente que se tornar mais profissionais e prestar melhores serviços porque, de facto, a informação hoje corre muito rapidamente e, por conseguinte, o nível de concorrência também aumentou pelo que são obrigados evidentemente a ter uma prestação de serviços superior”. Segundo José Couceiro, “o nível tem vindo a aumentar” pois, por exemplo, “ao entrarem no negócio os fundos de investimento, (...) o nível de complexidade dos contratos aumentou, portanto, a resposta que tem que ser dada também tem que ser superior e eles próprios, hoje, recorrem a sociedades de advocacia, que evidentemente têm capacidade, qualidade”.

Algumas das diferenças existentes entre a actividade de agente de jogadores de hoje em dia e a dos anos 90, que puderam ser identificadas nas opiniões dos entrevistados acima transcritas, encontram-se presentes nos pontos em baixo descritos:

- Aumento da competitividade (provocada pelo maior número de agentes de jogadores existente, que obriga a que os agentes procurem mercados alternativos de jogadores para assinar contratos de representação, bem como jogadores em idades cada vez mais baixas);
- Intensificação da imagem pejorativa da profissão de agente de jogadores (provocada pelo maior número de agentes com pouca ética existentes, que por sua vez se deve ao maior número de agentes existente);
- Aumento da complexidade da gestão de carreira de um jogador (que hoje em dia reivindica um maior número de competências, como a gestão da imagem do jogador e a sua assessoria de imprensa);
- Aumento da obrigatoriedade de prestação de melhores serviços (pela maior celeridade com que a informação chega às pessoas, através da comunicação social).

Dois dos pontos acima expostos podem parecer contraditórios, não o sendo. Assim, o facto de o maior número de agentes de jogadores existente na actualidade ser responsável pela intensificação da imagem pejorativa da profissão pode parecer não se coadunar com o aumento da obrigatoriedade de prestação de melhores serviços – por ser expectável que essa prestação represente uma imagem mais positiva da profissão de agente –, no entanto, ambas as situações ocorrem, paralelamente uma à outra, isto é, a comunicação social desincentiva, de facto, o agente a ter comportamentos pouco éticos, por um lado, mas, por outro, o constante incremento de agentes que se faz sentir é responsável pela entrada no mercado de agentes com pouca ética, pelo que mesmo que o incremento deste último tipo de agentes seja proporcionalmente inferior em relação à totalidade do incremento de agentes, bastará que haja mais agentes com pouca ética, em termos absolutos, para que a comunicação social publique um maior número de casos de comportamentos desviantes, que não se coadunem com o ideal de comportamento que os agentes deveriam ter.

#### **4.6. Vantagens em se estar contratualmente ligado a apenas um agente**

Este subcapítulo aborda um dos mais relevantes temas acerca da relação entre um agente e um jogador, relacionado com as motivações que estão na origem da

formalização de um contrato entre ambos, por parte do jogador. Coloca-se, pois, a questão de se tal acto é prejudicial ou benéfico para o jogador, na medida em que este pode trabalhar com vários agentes caso não esteja ligado a apenas um por um contrato de exclusividade. Desta forma, o jogador pode analisar as diversas condições económicas e desportivas que lhe sejam propostas por cada agente, individualmente, bem como passar mandatos de representação em exclusivo a um determinado agente por períodos de tempo previamente estabelecidos, para que nesses períodos esse agente lhe possa arranjar colocação. O objectivo deste subcapítulo consiste, então, no apuramento das vantagens em estar contratualmente ligado a apenas um agente.

Um dos argumentos dados pelos entrevistados para responder a essa questão tem a ver com o facto de os clubes não gostarem do cenário de um jogador lhes ser oferecido por mais do que um agente. Segundo Ulisses Santos, essa situação “leva o clube (...) a achar que não é um jogador mentalmente estável” e os clubes “não gostam (...) porque depois não sabem com quem negociar”. Artur Fernandes acrescenta que “não é bem visto o jogador que é apresentado por muitos agentes” e, para Carlos Gonçalves, “o problema de não se trabalhar só com um agente tem que ver com o facto de o nome do jogador começar a ser vinculado a demasiados agentes no meio, e ter seis ou sete agentes a oferecer o mesmo jogador a um clube não me parece que vá dar grande credibilidade a esse jogador”. Bruno Santos refere, ainda, que

“a maior desvantagem é quando tu entras num clube e um mesmo jogador vai ser oferecido sete ou oito vezes: é complicado para o jogador e é uma grande confusão para os clubes (...) há jogadores que preferem, eventualmente, não assinar com ninguém até lhes trazerem uma proposta, o que nós pensamos que é errado porque tu deves ter uma pessoa com quem deves falar ou os clubes devem falar ou, por exemplo, o teu agente de fora liga, nem sabe muito bem com quem é que há-de falar”.

Outro argumento utilizado pelos agentes para defender o facto de ser prejudicial para um jogador trabalhar com vários agentes em vez de estar contratualmente ligado a apenas um tem a ver com o facto de o jogador sair prejudicado financeiramente da situação. Segundo Ulisses Santos, nessa situação “o agente vai tentar que o valor do salário do jogador seja o menor possível para que seja o próprio agente a fechar o negócio”. Esta versão é corroborada por Artur Fernandes, para quem “cada um dos agentes vai tentar prometer a um presidente que esse

jogador vem por um preço mais baixo, o que vai tirar, de alguma forma, a possibilidade ao jogador de auferir salários superiores” e por Carlos Gonçalves, que afirma:

“Isso faz com que a decisão dos clubes acabe por incidir não na melhor situação para o jogador mas naquele agente que lhe trouxer a proposta pelo valor mais baixo, ou seja, se há um que diz “Eu posso-o trazer e custa 500” e há um que diz “Não, não, eu consigo por 300”, a tendência normal do clube, pode até nem ter tido contacto [com o agente em questão], é tentar que ele venha pelo menor valor”.

Esta situação de o jogador sair prejudicado financeiramente está directamente relacionada com o próprio ganho do agente, como refere Ramiro Sobral: “Não sou apologista que o jogador tenha uma série de agentes para tratar dos interesses dele porque, no fundo, ninguém está a tratar dos interesses dele, estão a tratar dos interesses dos [próprios] agentes, [estando preocupados] em receber a maior comissão possível para colocar esse jogador, se calhar, no pior sítio possível”. Esta visão de Sobral, que acaba também por demonstrar que o jogador pode sair prejudicado financeiramente, mostra também que este pode ser prejudicado a nível desportivo, tudo por o agente querer o melhor dos negócios possíveis para si.

Pedro Romão, por sua vez, defende que a confusão pode dar-se a vários níveis: “o facto de o jogador falar com dez agentes ao mesmo tempo significa que ele está a dar autorização a dez pessoas diferentes, a dez caracteres diferentes, a dez maneiras de trabalhar diferentes e, no mundo do futebol, isso é muito significativo (...)”. Segundo Romão, dá-se muitas vezes nessa situação

“um duplo contacto nos clubes e os clubes ficam logo desagradados, à partida, a primeira coisa que dizem é “Ah, mas afinal quem é o agente?” e, depois, há aqui relações privilegiadas: um agente tem uma relação [privilegiada] com um clube, o outro agente também pode ter [uma relação privilegiada com alguém desse clube] mas é com um treinador, o outro é com um director, são falados números diferentes, gera-se uma confusão inacreditável...”.

O prejuízo para o jogador pode também dar-se a nível desportivo pois, segundo Ulisses Santos, quem disse que preferia estar com vários agentes não terá uma carreira de alto rendimento:

“Todos os jogadores que estão num nível mais alto: têm agente e sempre tiveram, podem eventualmente trocar de agente mas não trabalham com vários agentes ao mesmo tempo (...) para o jogador (...) é muito mais vantajoso estar vinculado a um agente em exclusividade porque tem alguém,

naturalmente, que se preocupa com a carreira dele, procura encontrar soluções, estará sempre presente nos diferentes momentos da sua carreira”.

É natural que um jogador sinta que tem mais liberdade ao não estar contratualmente ligado a apenas um agente e que, com isso, obtém vantagens para a sua carreira. No entanto, outro argumento dado nas entrevistas feitas teve a ver com o facto de, hoje em dia, os agentes funcionarem muito em parceria uns com os outros. Para Ramiro Sobral, um jogador não tem a necessidade de se dar “com dez ou com vinte [agentes] porque o próprio agente vai-se dar com dez ou vinte [agentes] e vai querer colocar o jogador. Se ele tiver dificuldade, vai procurar parcerias com outros agentes para o colocar, portanto, o jogador não precisa de fazer isso, o jogador só tem que ter confiança com quem está a trabalhar”. Daí os jogadores estarem “a pensar mal”, segundo Sobral, quando não se querem ligar contratualmente apenas a um agente, tentando assim aproveitar mais oportunidades de mercado que surjam, “porque na era da globalização (...) quase todos os agentes funcionam em parcerias uns com os outros, e a maior parte das vezes até sem conhecimento dos jogadores, ou seja, estabelecem parcerias com vários intermediários (...) sem dar sequer conhecimento ao jogador (...) dividem a comissão pelos vários intermediários envolvidos no negócio, e o jogador não tem conhecimento absolutamente nenhum”. Carlos Gonçalves explica também a sua posição e dá o seu exemplo pessoal:

“Pode parecer cómodo, porque tu não ficas vinculado a ninguém e, portanto, podes trabalhar com quem te trazer uma proposta, se te interessar, mas ao mesmo tempo acho que trabalhares com um agente em exclusividade não te limita essa possibilidade, porque [por exemplo] eu trabalho com diversos jogadores e já fiz diversas parcerias em relação a esses atletas que represento, não tenho nenhum tipo de problema, como já trouxe propostas de clubes para jogadores de outros agentes...”.

Quando confrontado com o facto de os clubes não gostarem de ser abordados por vários agentes sobre o mesmo jogador, José Veiga afirma que “isso é o discurso do agente, (...) o agente está a defender a sua tese, aí”. Para Veiga,

“a vantagem é que estando a trabalhar com vários agentes [o jogador] evita a exclusividade e tem mais possibilidades de encontrar soluções, só que grande parte dos agentes quer um contrato de exclusividade para poder trabalhar. Há jogadores que, no meu tempo, não tinham agentes e trabalhavam com o que lhes aparecia”.

José Couceiro apresenta a situação que costuma ocorrer entre clubes e agentes, dando depois a sua opinião sobre o tema e misturando-a com o seu exemplo pessoal:

“O que acontece é que muitas vezes vários agentes oferecem o mesmo jogador, (...) como oferecem o mesmo treinador (...) Os clubes dizem “ (...) vou mudar de treinador” e os agentes “ (...) eu tenho o «fulano tal»” mas não têm nada, não têm contrato com ninguém. Eu dou-lhe o meu exemplo: eu não tenho contrato assinado com ninguém mas (...) quando fui para fora foi um agente que me fez a proposta (...) e foi ele que fez a negociação”.

Assim, apesar de Couceiro afirmar que trabalha com agentes, diz também que não tem a obrigação de “formalmente estar ligado a alguém” até porque, segundo o próprio, tal opção lhe “dá alguma independência, porque essa questão, por exemplo, do treinador estar ligado a um agente, acarreta um nível de desconfiança relativamente aos jogadores que entram nesse clube: (...) só entram jogadores levados por esse agente? E o treinador ganha dinheiro com os jogadores?”.

Após referir uma especificidade sensível da representação de um treinador, por parte de um agente, Couceiro desmistifica um dos argumentos apresentados por Ulisses Santos no qual este afirmava que o facto de um jogador ser oferecido a um clube por vários agentes levava o clube a achar que o jogador não era mentalmente estável:

“Os jogadores são usualmente oferecidos por muitos agentes mas a negociação final normalmente é só com um [agente] e os clubes conseguem perceber perfeitamente que toda a gente quer é ganhar dinheiro com o jogador. Não é o jogador que é instável psicologicamente, toda a gente que está à sua volta quer é ganhar dinheiro com ele (...) É diferente, não estão nada preocupados com a gestão de carreira dele, estão preocupados é em saber onde é que o vão colocar para ganhar, (...) sendo que os agentes podem promover uma transferência não sendo eles os agentes do jogador, isso acontece muitas vezes”.

Bruno de Carvalho desmistifica também o facto de ser complicado para um clube negociar com um jogador que não tenha agente e que, portanto, possa ser oferecido por vários agentes, por diferentes montantes: “Não é nada complicado para um clube negociar com um jogador que não tenha agente, ponto. E não tem nada a ver com o dinheiro que se consegue ou não, tem a ver com o facto de numa negociação quanto menos ruído [houver], melhor”.

Por seu turno, quando questionado sobre se desagrada aos clubes o facto de vários agentes oferecerem o mesmo jogador, Tiago Ribeiro refere: “Claro que desagrada. Quanto mais estabilidade e segurança (...) no tratamento, dos negócios, melhor. E essa instabilidade, essa insegurança jurídica, de não se saber com quem tratar [da negociação] quando um jogador não está bem representado, não está bem alicerçado na sua representação, traz um temor e muitos negócios são prejudicados, às vezes nem acontecem, por conta dessa confusão”. Tiago Ribeiro acrescenta que

“há muitos atletas que não têm uma relação formalmente estabelecida, resolvem não ter um único agente ou não ter um documento formal assinado com o seu agente, acabando por [o] ter apalavrado [apenas], o que dá margem a que muitas pessoas falem em seu nome, isso também é uma postura que, às vezes, o jogador escolhe adoptar por não ter confiança em nenhum, acabando por pulverizar e disseminar demasiado a sua própria palavra, por vezes, por intermédio de outros agentes. Mas também há (...) muitos agentes aproveitadores que (...) tentam primeiro ter o negócio para depois buscar a assinatura do jogador. E [em relação a] isso...nós temos que saber separar o joio do trigo, separar a boa qualidade, aquele [agente] que trabalha verdadeiramente para o jogador, daquele agente que trabalha simplesmente na intermediação – porque há agentes que não têm jogadores em carteira e que trabalham simplesmente na intermediação, porque têm relacionamentos com clubes e não vão tratar necessariamente do contrato de trabalho, vão tratar simplesmente da transferência e da intermediação do negócio”.

Ribeiro discorda ainda com a possibilidade de o clube poder obter uma vantagem no facto de o mesmo jogador ser oferecido por vários agentes (pelo pagamento de um salário inferior ao jogador): “Não, porque, no fundo, nós vamos lidar com situações hipotéticas, com muita insegurança e nem sequer sabemos se é a verdadeira vontade do jogador. *Via de regra*, nesses casos, o que fazemos é tentar entrar em contacto directo com o jogador e o jogador nomeia o seu agente, (...) senão (...) acaba por haver uma [grande] promiscuidade... (...) claro que o clube quer pagar menos, (...) mas também não quer ter um atleta desvalorizado, quer ter um atleta satisfeito”. Daí que Tiago Ribeiro faça alusão ao facto de um atleta poder não se transferir para o clube satisfeito com as condições que lhe foram negociadas no caso de um intermediário vir “fazer um leilão para piorar a condição do atleta”. Assim, segundo Ribeiro, um clube quer que o jogador “chegue (...) satisfeito com aquilo que está a ganhar...claro que sempre satisfeito com ambição, não (...) satisfeito e estagnado”.

Ulisses Santos desfaz ainda a ideia de um jogador não ter agente, aludindo ao facto de este acabar por trabalhar sempre com agentes, caso seja um bom jogador: “Se um jogador não tem empresário, automaticamente está com vários agentes, a não ser que seja um jogador muito fraco que não seja abordado por ninguém”.

Ao colocar-se a questão de se um jogador pode ou não beneficiar em estar contratualmente ligado a apenas um agente está-se automaticamente a tentar apurar se um jogador pode beneficiar em não ter esse contrato assinado. Sobre este assunto, José Veiga desvaloriza as posições tomadas por vários agentes e defende que as possibilidades de encontrar soluções são superiores quando o jogador não tem contrato de representação em exclusividade assinado com nenhum agente. Para Ulisses Santos, o facto dos jogadores que jogam a alto nível terem agente significa que é vantajoso para o jogador estar vinculado a um agente em exclusividade, pois tal significa que esse jogador conta com o apoio de alguém que se preocupa com a sua carreira, procurando encontrar soluções para a mesma e estando presente nos seus diferentes momentos. Assim, apesar das opiniões se dividirem em relação a este tema, depreende-se que seja realmente positivo para a carreira de um jogador ter um contrato de exclusividade assinado com um agente, desde que esse agente tenha qualidade, obviamente. Tal inferência é corroborada pelo facto de, como referem Ramiro Sobral e Carlos Gonçalves, os agentes não trabalharem sozinhos mas funcionarem em parcerias uns com os outros, o que significa que quando um agente tiver dificuldades na colocação de um jogador ou quando lhe forem proporcionadas oportunidades de negócio, este acabará por trabalhar com outros agentes.

Algumas vantagens existentes em ter um contrato de representação em exclusividade assinado com um agente foram mencionadas por vários agentes e encontram-se presentes em baixo:

- Aumento da estabilidade e da segurança jurídica do clube no acto negocial do contrato do jogador (através do conhecimento da pessoa com quem deve negociar);
- Aumento da garantia de que o jogador não sairá prejudicado nem financeira nem desportivamente (uma vez que a preocupação com o bem-estar do



jogador aumenta num grau elevado, ao existir uma relação mais próxima entre o agente e o jogador – quando são vários agentes/intermediários a tentar intermediar a transferência do jogador a probabilidade de este ser visto como um meio para atingir resultados financeiros aumenta num grau elevado);

- Existência de um apoio (técnico e psicológico) dado pelo agente ao jogador ao longo da sua carreira.

#### **4.7. Especificidades da profissão de futebolista que aconselham a que este tenha um agente**

Outra questão que se coloca em relação ao tema em estudo é a de tentar perceber o porquê dos futebolistas terem um agente de jogadores, uma vez que a grande maioria das profissões não demanda que os seus executantes tenham qualquer representante.

Carlos Gonçalves afirma que “[os futebolistas] estão (...) enquadrados no mundo dos *entertainers*” como os “artistas de cinema, os músicos” que também “têm agentes, e eu acho que o facto de trabalharem com os agentes faz com que se possam dedicar à [sua] profissão sem terem outro tipo de preocupações”.

Carlos Janela enumera três factores: a “grandíssima exposição pública”, o “grande impacto mediático – uma lesão pequena num jogador (...) é tratada com mais importância, do que uma lesão maligna num cidadão normal” e o facto de “os valores económico-financeiros envolvidos” serem “muito superiores [à grande maioria das profissões]”.

Rui Costa, por sua vez, afirma que a profissão de futebolista “é das profissões a que os *media* dão mais atenção, logo por aí obriga a que haja uma grande responsabilidade para com toda a sociedade”, “é uma profissão em que comesças [uma carreira] enquanto profissional” numa “idade muito imatura ainda”. Rui Costa acrescenta ainda que “o facto de hoje todo o jogador ter o seu representante vem um pouco na linha do cinema, vem um pouco na linha dos actores...onde há muito dinheiro...tu provavelmente com 18 anos não consegues discutir um contrato como

discute um empresário, não consegues discutir uma transferência como discute um empresário”.

Para Ramiro Sobral, “aquilo que deve existir para um jogador de futebol ao mais alto nível devem ser apenas duas situações: ou está a treinar ou está a descansar”. Segundo Sobral,

“o futebolista profissional ou está concentrado nos seus objectivos, naquilo que quer no treino, no jogo, naquilo que vão exigir dele todos os dias, ou então não vale a pena (...) e a concentração é ter a cabeça limpa, quanto mais ele tiver a mente limpa, não estando preocupado [com] se lhe pagaram ou se não pagaram, se o clube, no dia 8, depositou lá [na sua conta bancária] o dinheiro,...ele não tem que estar preocupado com isso. Para isso é que serve o empresário”.

José Couceiro refere que “a maior parte [dos jogadores] não tem capacidade ou conhecimentos para poder discutir um contrato de trabalho, as cláusulas de um contrato de trabalho”, pelo que, na sua opinião,

“há aqui um apoio técnico que é fundamental existir, o jogador tem de facto essa necessidade. Depois, porque é muito mais fácil ser uma estrutura a colocar jogadores no mercado do que ser o próprio jogador a fazer esse trabalho, (...) eu penso que (...) tem muito a ver com essa capacidade e em se poder recorrer, como recorrem as empresas e outros profissionais, em *outsourcing*, a necessidades pontuais que tenham. Ou as pessoas (...) quando querem fazer uma escritura ou comprar qualquer coisa, não recorrem a advogados (...) ?”.

Para Bruno Santos, o agente entra em cena “porque se trata de contratos, há transferências,...tem que haver esta intermediação entre o clube e os jogadores”, sendo então “isso que (...) distingue” a profissão de futebolista da grande maioria das profissões. Assim, tal como José Couceiro, também Bruno Santos faz referência ao apoio técnico que um agente pode dar a um jogador, quando se trata de analisar e discutir contratos de trabalho. José Couceiro, durante a sua entrevista, adiciona ainda um outro motivo para que o jogador tenha um representante nas suas negociações: segundo Couceiro, quando um jogador diz ““O agente representa-me, portanto, vocês falam com ele, eu nem sequer quero discutir” (...) fica muito mais salvaguardado, porque (...) eu dei sempre a cara nas minhas negociações mas também comprei muitos conflitos”.

Do mesmo modo que Couceiro, também Artur Fernandes faz referência à protecção da relação que se começará a estabelecer entre o jogador e o clube aquando do início da negociação do seu contrato: “O jogador profissional de futebol não é negociador” e as negociações obrigam “a um desgaste e a uma luta de forças entre (...) o clube (...) e o jogador”, até porque “para fazer uma negociação de um jogador «médio»” um agente precisa “em média, de cinco, seis reuniões”, o que traria logo ao jogador um “grande desgaste (...) em relação ao novo dirigente que fosse ter”. Artur Fernandes acrescenta, então, que este desgaste passou a incidir sobre o agente: “Como os clubes chegavam facilmente a acordo com o jogador e hoje têm mais dificuldade porque o agente tem outro nível de exigência, este acaba por, durante as várias reuniões que vão sendo feitas, ir desgastando a sua imagem e há, de alguma forma, uma antipatia das relações para que (...) o clube vá ao encontro daquilo que quer o jogador”.

Paulo Barbosa afirma que no futebol, “como indústria grande que é”, existem “dificuldades, muitas vezes” para “quem está a competir, a um nível bastante alto (...), depois, (...) ao mesmo tempo, ser interveniente no mercado de trabalho”. Paulo Barbosa não defende “que os jogadores terão todos que ter gestores de carreira ou representantes”, mas sim “que um jogador terá eventualmente mais condições se tiver um gestor que se ocupe de todos os aspectos da sua vida, quer desportiva quer financeira”. Para Bruno de Carvalho, “o jogador e o treinador querem preocupar-se mais com o seu trabalho diário do que propriamente com aquilo que é o seu rendimento, deixando isso nas mãos dos tais especialistas, que são os agentes”.

Durante a sua entrevista, Manuel Tomás refere uma situação “que faz com que o agente tenha sentido”, nas suas palavras:

“Um aspecto importante (...) é (...) que os agentes não deixam desvalorizar o jogador: o jogador pode estar «desertinho» para ir jogar para um clube, nem que seja sem receber nada e eles dizem: “Não, não, espera aí, não vais, tem calma que eu estou a tentar fazer o negócio, sei que eles vão pagar, não te desvalorizes”, (...) senão ele ia lá pedir: “Olhe, por favor, eu quero jogar aqui””.

Assim, depreende-se das palavras de Manuel Tomás que uma justificação para a sua existência está directamente relacionada com a maximização do bem-estar do

jogador também no que concerne à gestão do valor de mercado do jogador: quanto mais capacitado para lidar com o mercado e quanto mais familiarizado com o mesmo, melhores serão os contratos que o agente assinará para o seu jogador.

Ainda sobre esta matéria, Tiago Ribeiro diz:

“Boa parte do mercado representa contratações e valores altos, existindo uma responsabilidade tremenda na intermediação [dos negócios] e na boa feitura dos contratos, porque isso representa um grande negócio. Quando sucedem os negócios, obviamente que surgem interesses. Se amanhã, outra carreira, digamos, mais banal, tivesse essa atracção, obviamente que os agentes também se interessariam por ela, como [acontece com] outros mercados [que também] têm a actuação de agentes”.

Acrescenta, em seguida, Ribeiro:

“a carreira de jogador é muito curta, pelo que você precisa de uma celeridade de encaixe profissional, ao passo que numa profissão normal, em que você não tem uma mobilidade muito grande e tem uma carreira mais longa, (...) a pessoa pode, eventualmente, planear com mais calma ou ter mais tempo para observar as oportunidades, o jogador não – o jogador, no momento em que o seu desempenho atinge um determinado nível, já tem que ter no seu horizonte um encaixe para melhorar a sua condição, para aproveitar a sua carreira, que é curta, e não tem tempo nem a visão necessária para isso, sendo o agente que faz esse papel”.

Analisando as várias ideias dos entrevistados acima expostas, chega-se à conclusão de que os principais factores que estão na origem da necessidade de um jogador em ter um agente que cuide da sua carreira são os que se seguem:

- Grande impacto mediático da profissão, que faz com que os futebolistas estejam muito expostos e tenham por isso uma grande responsabilidade para com a sociedade;
- Começo da carreira profissional numa idade baixa quando comparado com o da maioria das profissões;
- Libertação da concentração de um futebolista para o desenvolvimento das suas aptidões profissionais, neste caso, desportivas, poupando-o a todo o trabalho burocrático que a sua profissão tem;

- Falta de capacidade e conhecimentos para discutir um contrato de trabalho e gerir a sua carreira da melhor maneira possível, por parte de um futebolista;
- Protecção do relacionamento a ser estabelecido entre o jogador e a sua entidade patronal;
- Valores económico-financeiros envolvidos no futebol muito superiores aos da grande maioria das profissões;
- Domínio do mercado por parte dos agentes;
- Duração reduzida da carreira profissional, responsável por uma necessidade acrescida de realização de encaixe financeiro.

#### **4.8. Levantamento das razões para os clubes recorrerem a intermediários logo numa primeira fase**

Um ponto que levanta algumas dúvidas tem a ver com o facto de os clubes recorrerem a intermediários logo numa primeira fase do processo negocial. Coloca-se então a questão de perceber que razões existem para os clubes não falarem directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador nessa tal primeira fase, recorrendo apenas a um intermediário<sup>3</sup> na fase negocial do contrato de trabalho do jogador, o seu representante<sup>4</sup>, neste caso, para o representar no processo negocial.

Ramiro Sobral afirma que tal acontece “porque os presidentes dos clubes também ganham com isso. Se recorrerem a um intermediário, o intermediário não se vai esquecer do presidente. E as percentagens são divididas equitativamente”. Bruno Santos diz que “quando são transacções estrangeiras, existe um intermediário que é da confiança do clube e [que] vai fazer [o negócio]. A nível nacional, existem alguns pormenores de que não é bom falar, outros interesses...”. Quando questionado sobre se esses “outros interesses” têm a ver com o facto de todas as partes envolvidas no processo ganharem com o mesmo, Bruno Santos corrobora a visão de Sobral, respondendo: “Exactamente...”. Bruno Santos dá, assim, a entender que no plano

---

<sup>3</sup> <http://www.priberam.pt/dlpo/intermediário>

<sup>4</sup> <http://www.priberam.pt/dlpo/representante>

nacional existem casos em que os dirigentes dos clubes também acabam por ganhar financeiramente com a intermediação de um agente.

Paulo Barbosa confirma as ideias de Sobral e de Santos, referindo que “nalguns países e em determinadas áreas, (...) os representantes dos atletas funcionam como um instrumento para, num ou noutro caso, os dirigentes dos clubes terem mais-valias”. Ainda assim, Barbosa acrescenta que “isso não é a tendência geral, são casos pontuais, conforme os mercados. (...) Não podemos é fazer esta conclusão: os clubes preferem falar com os agentes, logo isso é sinónimo de corrupção, (...) isso é a mesma coisa que nós perguntarmos porque é que os governos da maioria, antes de fazer qualquer negócio, entram em contactos com os grandes escritórios de advogados. (...) Agora, (...) quando um clube trabalha só com um (...) agente, aí é de desconfiar...não vamos dizer “desconfiar”, digamos que não será um sintoma saudável nas relações”.

Pedro Romão, por sua vez, diz que os “clubes (...) não querem ter uma abordagem directa de clube a clube com medo que dificulte o negócio, querem andar à volta, a saber como é que é (...) para depois tomar uma decisão”.

José Veiga refere que “um clube nunca aborda um jogador directamente (...) haverá sempre um agente no meio”, sendo que as razões que o ex-agente licenciado encontra para isso têm a ver com o facto de que se um grande clube entrar “directamente na corrida o preço pode ser diferente (...) se o agente de confiança desse respectivo clube fizer o trabalho de sapa, abordar o jogador, começar logo a negociar, etc., é muito mais fácil para o clube”. Veiga acrescenta que “em qualquer negociação, entre os clubes, primeiro têm que ter o jogador garantido”. Para tal, diz José Veiga,

“têm que ter um intermediário, um agente, no meio, a ter o jogador, a convencer o jogador, a acertar os números com o jogador e, a partir daí, o próprio jogador vai exigir a saída, vai pedir a saída, portanto, uma coisa é negociar com o jogador que não intervém, outra (...) é negociar com o jogador que intervém e exige a sua saída porque se ficar vai ficar contrariado, não vai querer jogar e os clubes, hoje em dia, como são sociedades anónimas, são empresas cotadas em bolsa, não têm qualquer interesse em ter um activo que ameaça não jogar, que ameaça não estar a 100%, e são obrigados a vender”.

Veiga conclui dizendo que “o agente (...) vai fazer tudo para desvalorizar [o montante que se exige pelo jogador], com a pressão do jogador também, para que a operação se faça e com os números mais baixos possíveis”.

A seguinte descrição de KEA et al. (2013) corrobora a ideia expressa por José Veiga:

*“To obtain more favourable transfer terms, the interested club may enter into contact directly or indirectly (agent – friend) with the player to show its interest and even to try and lure him with much improved salary conditions. It is the player who then tells his managers of his desire to leave. The player then begins a negotiation, even a «show of strength», with his club to obtain a «good exit»”.*

Ulisses Santos afirma que as razões desta questão têm a ver com a facilidade do agente em “chegar ao agente certo, do jogador, ao jogador e ao clube em questão e (...) por uma “não-identidade”, numa primeira fase negocial, por parte do clube comprador”.

Assim, depreende-se das palavras proferidas por Ulisses Santos que este compartilha com José Veiga a visão de que um dos motivos que fazem com que um clube recorra a intermediários numa primeira fase tem a ver com a não permissão de que o preço do negócio inflacione, na medida em que essa “não-identidade” de que fala Santos serve para isso mesmo. Também a facilidade de chegar ao agente certo, do jogador, de que também fala, faz com que o preço não inflacione pois esta vai poupar o clube de ter de chegar a acordo com mais intermediários que pudessem ter participado no negócio. Este pagamento aos vários intermediários presentes no negócio não tem de ser feito de forma directa: mesmo que o clube só negoceie com o agente do jogador, quanto maior for o numero de intermediários participantes numa transacção, maior será o risco de o agente do jogador pedir uma comissão superior, no caso de este querer dividi-la com os restantes intermediários, e, mesmo que o clube não queira pagar a comissão, obrigando o agente a ir buscá-la ao salário do jogador, assim pretenda, dá-se o mesmo problema, de um modo mais indirecto, uma vez que tal processo dificulta a chegada a acordo com o jogador, através da diminuição da proporção de salário que o jogador receberá – devido à comissão para o agente: o

agente poderá, por exemplo, exigir um prémio de assinatura superior neste caso, de maneira a poder remunerar os restantes intermediários intervenientes no processo.

Manuel Damásio volta a referir a questão da não-inflação do preço do negócio como razão para os clubes recorrerem a intermediários, acrescentando, no entanto, mais alguns motivos para que isso suceda:

“Primeiro, para não subir o preço (...) quando alguém ouve a palavra Chelsea o preço já dobrou, quando alguém ouve a palavra PSG, hoje em dia, já triplicou (...) depois (...) os clubes não gostam de abrir o jogo, não só para os próprios jogadores como para o treinador e o próprio plantel (...) se for um agente a perguntar “Olha, pelo teu número 9 quanto é que queres? (...) tenho um clube interessado (...)”, as pessoas pensam “Qual será o clube?”, (...) não estás a abrir as tuas cartas todas (...) as coisas aparecem nos jornais ou aparece o jogador a dizer “Ah, eu vou jogar para ali” e o presidente diz “(...) Esse gajo está a mentir (...)”, os clubes “ficam com a informação toda” mas saem “sempre por cima: “(...) Não foi por pedirem demais, (...) nós é que não quisemos...”, portanto, estás sempre protegido”.

Damásio exemplifica ainda uma outra situação em que a presença de um intermediário, neste caso, um agente de futebol, pode ser muito importante:

“Tu chegas a uma reunião, já és agente de futebol há 6 anos ou 7, (...) vais lá negociar com um presidente que foi eleito há 6 meses e um presidente de outro clube que foi eleito há 10 anos. Num caso normal, o presidente que está lá há 10 anos ia dar a volta ao gajo dos 6 meses, ia comê-lo vivo (...) estando lá um agente já não é assim tão fácil, porque um agente aí já diz “Não, (...) meu amigo, isto (...) não é assim”, (...) também serve como uma defesa dos menos experientes. Um *gajo* que está há 5 ou 6 meses como presidente de um clube, em 90% dos casos, arranja sempre 1 ou 2 agentes para lhe fazerem isto, para o ajudarem”.

Durante a sua entrevista, Manuel Damásio apontou ainda uma outra causa responsável pela existência de uma pessoa que faça “a ligação entre os clubes”: o facto de não existirem “relacionamentos muito pessoais entre as pessoas”, uma vez que “estão sempre a mudar os presidentes, os *CEOs* dos clubes,...”.

Rui Costa, por sua vez, afirma que tal ocorre “porque nem sempre é possível, arriscas-te a falar com o clube directamente e o jogador ou o empresário não aceitar [transferir-se], portanto, tu tens que convencer o jogador também, que o teu projecto é positivo para ele”. A necessidade de convencer o jogador numa primeira fase, antes de se partir para o contacto com o clube, transmitida por Rui Costa é corroborada por



Jorge Gama. Segundo Gama, “regra geral, os clubes partem primeiro para o contacto com o jogador para perceber se o jogador está interessado (...) porque não vale a pena estar (...) a perder tempo a negociar com outro clube se (...) o jogador por qualquer motivo já tem em mente ou já tem dada uma palavra para representar outro clube”. Jorge Gama acrescenta ainda que o acto de recorrer a intermediários deve-se à incompetência dos dirigentes, nalguns casos: “Muitas vezes, eu próprio questiono porque é que alguns clubes passam mandatos, mas olho para a estrutura e vejo que as pessoas que realmente estão à frente do clube não percebem nada, (...) eu costumo dizer “Não sabem andar de avião””.

Para Carlos Janela, isto acontece,

“primeiro, porque é uma prática institucionalizada, depois porque antes de tudo [o resto] é preciso averiguar a disponibilidade e a vontade do jogador [em transferir-se] e também se o clube tem ou não capacidade financeira. E como o entendimento entre clubes não basta para que o negócio se concretize, pois este terá sempre que passar pela vontade do jogador, pelo consentimento do jogador, nenhum clube parte para a discussão com outro sobre a possibilidade de contratar um jogador sem antes ter a certeza de que o jogador está de acordo, daí que seja importante contactar (...) o representante, o mandatário, do jogador: para aferir se há ou não condições para a contratação [do jogador]”.

Por seu turno, Carlos Gonçalves faz referência ao facto de as informações oferecidas pelos agentes serem uma mais-valia: “Muitas vezes a informação não está toda disponível, nós temos informação que os próprios clubes não querem libertar, ou seja, [qual é a] duração do contrato, se o jogador está contente, se não está (...), se existem cláusulas específicas no contrato dos próprios jogadores”. Se um clube for ter com outro, de acordo com Carlos Gonçalves, “a tendência é dificultar”. Apesar de “os clubes falarem entre si”, a maior parte dos agentes vai sabendo quais são as necessidades dos clubes e vai “propondo clientes de acordo com as necessidades que nós sabemos que esses clubes têm”, segundo Carlos Gonçalves, que complementa, contudo, dizendo que “é evidente que os clubes (...) têm o departamento de *scouting*<sup>5</sup> e tomam as decisões – a maior parte deles – baseadas nas [suas] próprias avaliações”.

---

<sup>5</sup> O termo *scouting* define-se, de acordo com o site <http://www.infopedia.pt/ingles-portugues/scouting>, como “reconhecimento”, “exploração” ou “observação”. Este termo é empregue usualmente no futebol para se fazer referência à observação das equipas adversárias, seus pontos fortes e fracos, e observação de jogadores.

O filtro de informações faz, assim, parte do trabalho do próprio agente, ou seja, do processo de acrescentar valor ao negócio, conforme refere: “Não adianta passar determinado tipo de informação se nós sabemos que depois não é exequível para um clube, não me adianta ir falar com um clube que só está disposto a pagar 1 milhão de euros de transferência e propor-lhe um jogador de 10 [milhões de euros]”.

A informação de que Gonçalves fala vai de encontro ao referido por KEA et al. (2013):

*“We have described the importance of asymmetric information in analysing the labour market in sport. As this information is strategically important, it is used and even manipulated by the different parties involved: rumours, information and disinformation are an integral part of the game of negotiating. (...) Club managers and agents are favoured actors in this media war of attrition”.*

Assim, verifica-se que é muito importante os clubes terem informação de qualidade, que corresponda à realidade, para que façam o melhor negócio possível (que significa gastar o mínimo dinheiro possível, se se tratar do clube comprador, ou receber o máximo possível, se se tratar do clube vendedor).

Bruno de Carvalho fala ainda do problema que pode ser o de deixar o agente do jogador fora do negócio nessa primeira fase:

“Muitas vezes o que acontece é que são empresários que trazem esses jogadores, tendo logo da parte dos próprios clubes, muitas vezes, mandatos para os poder negociar, (...) depois há um problema que é o seguinte, imagine: você ia para um clube e fechava [o negócio] com o clube; a partir do momento em que fecha com o clube tem autorização para ir falar com o jogador, vai falar com o jogador e o empresário cria-lhe um problema porque saiu fora do negócio...e aquele que for directamente ao empresário já tem uma porta aberta porque tem o empresário envolvido [na negociação desde o início]”.

Segundo Tiago Ribeiro,

“o que acontece muitas vezes, é que depois você tem, *via de regra*, um agente do jogador com quem (...) se vai ter de sentar também e podem haver conflitos de interesse se você falar directamente com o clube e não tiver tratado nada com o jogador ou com o agente do jogador e, muitas vezes, você precisa de um intermediário, mesmo que não seja o agente do jogador, para que questões (...) até de ética desportiva, para que não haja interferência, e, nesse ponto, (...) o agente é justamente (...) o elemento, que impede essa interferência. A partir do momento em que dois clubes vão falar directamente, principalmente se forem clubes da mesma competição, sem que haja um intermediário que trate

exclusivamente do negócio, pode, aí sim, haver (...) algum tipo de questionamento, de interesse”.

Após a examinação dos vários pontos de vista dos entrevistados sobre esta questão acima expostos, é possível identificar alguns factores que explicam o porquê de os clubes recorrerem a intermediários numa primeira fase do processo que tem em vista a contratação de um jogador, em detrimento de negociarem directamente com os clubes, como são os que se seguem:

- Acção do intermediário fará diminuir o preço do negócio (ou, pelo menos, fará com que este não aumente), através: (i) da omissão do clube interessado no jogador; (ii) da facilidade que este tem em contactar o agente do jogador (caso não seja o próprio), o jogador e as pessoas do clube onde o jogador joga, com poder de decisão sobre a sua venda (o que resultará, por sua vez, numa celeridade de obtenção de informações valiosas para que o negócio se concretize); e (iii) através da pressão feita pelo jogador para sair do clube (facilitada caso o intermediário tenha uma relação próxima com o jogador: caso seja o seu agente, por exemplo);
- Possível maior experiência do intermediário em negociar contratos quando comparada à dos próprios dirigentes do clube;
- Dificuldade de estabelecimento de relacionamentos mais sólidos entre as pessoas de cada clube (comprador e vendedor), devido à constante mudança das pessoas com poder de decisão nos clubes;
- Necessidade de apuramento de existência de condições, logo numa primeira fase, para que o negócio se faça (a inexistência de tais condições corresponderá a uma poupança de recursos por parte dos clubes);
- Elevada importância das informações oferecidas pelos agentes, que os clubes não querem libertar, na concretização do negócio (e com as condições mais favoráveis possíveis);
- Possibilidade de criação de um problema por parte do agente do jogador caso não entre logo na primeira fase do processo negocial da sua transferência;

- Constituição de uma maneira de actuar que promove a ética desportiva, caso os clubes sejam participantes da mesma competição;
- Existência de dirigentes de clubes que também ganham com a intermediação.

#### **4.9. Avaliação da possibilidade de os clubes pouparem em falar directamente com os clubes e jogadores numa primeira fase em detrimento de recorrerem logo à intermediação de um agente**

Em complemento com o subcapítulo anterior, este subcapítulo pretende apurar se o clube comprador não pouparia se se dirigisse ao clube vendedor ou seu jogador-alvo numa primeira fase, isto é, se abordasse um destes dois elementos antes de negociar o contrato do jogador com o seu representante.

Sobre este tema, José Veiga afirma:

“Acho que é fundamental ter alguém que inicie e que prepare o caminho de uma negociação: quando o clube entra na negociação, o preço é muito mais baixo porque, provavelmente, até já há documentos (...) muitas vezes o agente vai negociar e pede uma carta de que por tantos milhões o jogador sai e com essa carta já está o trabalho feito para o clube comprador. Agora, concordo que é um exagero [da parte] de alguns clubes, não todos, pagar-se «certos e determinados» montantes aos agentes, portanto, os agentes são úteis, agora, os pagamentos é que devem ser diminuídos”.

Quando questionado sobre o funcionamento da carta por si referida, Veiga afirma que esta consiste na antecipação de “um documento assinado em como (...) o clube vendedor já não pode alterar os números porque assina um documento de que por aquele montante é obrigado a vender”. Confrontado com a possibilidade de os clubes poderem desconfiar de que esteja um clube grande por trás desse processo, a partir do momento em que um agente peça essa carta, Veiga diz: “Não, porque (...) os clubes vendedores...normalmente, a maior parte deles, estão aflitos de dinheiro, passam grandes dificuldades e começam a olhar ao que seria um bom negócio”.

Jorge Gama refere que “se é de um clube grande para um clube pequeno, o clube grande normalmente passa mandato aos agentes (...) porque tenta aproximar-se do clube pequeno para saber qual é o valor do jogador sem identificar o clube”.

Carlos Gonçalves, por sua vez, acrescenta que o agente pode também servir de facilitador do negócio, baixando o montante total que o clube comprador vai ter de gastar, com a transferência de dinheiro ao clube vendedor e com os salários que terá que pagar ao jogador durante o período de validade do seu contrato: “Não tenho isso como claro, que se não recorrerem aos agentes poupam esse valor (...) se nós conseguirmos que o nosso cliente, que é o jogador, ajude a que esse negócio se faça, se calhar [o jogador] pode ser vendido por um valor mais baixo do que seria de outra maneira”. Manuel Damásio junta os dois argumentos anteriormente referidos: “Às vezes o barato sai caro (...) “Ah, não quero dar 10% a ninguém, não falo com agentes” (...) é o clube que, directamente, lá vai (...) o preço sobe, o jogador não é convencido tão facilmente,...”.

Ulisses Santos refere que “o clube pode não ter o contacto do outro clube”, contacto esse que define como a posse de “relação, (...) proximidade, com o clube que permita o normal desenrolar das negociações” e não como a simples posse do “contacto do (...) clube” vendedor.

Este contacto de que Ulisses Santos fala, por sua vez, ajudará naturalmente a que o preço não inflacione uma vez que, ao se recorrer a várias pessoas para se chegar a quem tem realmente a responsabilidade de decidir se e por quanto o jogador será vendido, o clube vendedor poderá ficar com informações sobre o clube comprador (tais como o montante que este está disponível a gastar) mais cedo do que seria ideal, acontecimento que beneficiará o clube vendedor e prejudicará o comprador.

Por seu turno, Bruno Santos menciona o *scouting* dos próprios agentes como uma possibilidade de os clubes ganharem inclusivamente com a participação de um agente num negócio: “Depende. Também há agentes que indicam jogadores e, porque os clubes infelizmente não têm *scouting*, se os agentes não os indicassem, [os clubes] futuramente não ganhariam 1 ou 2 milhões [de euros]...Às vezes, pagam-se 5 ou 10 mil euros e com 5 ou 10 mil euros, em 5 meses, consegue-se 1 milhão de euros...”.

Manuel Damásio demonstra na sua explanação que “o agente tem a faca e o queijo na mão, (...) tem o sim ou o não do jogador, (...) fala pelo jogador”, tem “o mandato do jogador a dizer “O que este senhor decidir, está decidido por mim””. Pedro

Romão fala também no papel fundamental que o agente pode ter num negócio, referindo ainda que não é só no futebol que existem intermediários:

“O agente tem muito mais coisas positivas do que negativas. Há muitos negócios que jamais se fariam se não tivessem a presença do agente. Agora, o agente tem de ganhar também, os clubes ganham, os jogadores também e o agente trabalha de graça? Não poderia ser, existem intermediários em todos os ramos de negócio. O agente serve muitas vezes para desbloquear as situações, para fazer a ponte entre os clubes”.

Assim como Pedro Romão, também Carlos Janela faz referência ao facto de o pagamento de comissões não existir apenas no futebol:

“Nós damos alguma importância a essa situação porque estamos a falar de futebol e o futebol cria um impacto [maior], [tem] uma dimensão superior [aos olhos da opinião pública], porque em todas as actividades comerciais há pagamento de comissões, inclusive aos próprios funcionários da empresa: se fizerem mais vendas têm comissão, se fizerem menos vendas não têm comissão. Eu acho que é uma prática que está institucionalizada, faz parte da estrutura comercial e económica, da actividade comercial a nível global e, portanto, não vejo nenhum tipo de problema. Acho que toda a gente poupa dinheiro e toda a gente gasta dinheiro com circunstâncias que, às vezes, racionalmente, não parecem muito claras mas que fazem parte, está institucionalizado...”.

Paulo Rodrigues afirma que “se [o negócio] for feito com o mínimo de pessoas possíveis recorre-se a uma verba mais pequena do que tendo mais pessoas incluídas”.

Ramiro Sobral diz:

“a comissão da transferência é descontada no valor da transferência, portanto, se a transferência for [de] 10 milhões [de euros], todas as comissões envolvidas vão fazer baixar o valor dos 10 milhões [de euros], não vão aumentá-lo. É um erro as pessoas considerarem isso. Tal como [acontece com] o salário do jogador: quanto mais o agente quiser [ganhar] de comissão, menos o jogador ganhará, o clube tem um pacote para gastar”.

Bruno de Carvalho, por sua vez, diz que “depende” e dá o exemplo do Sporting que, neste momento, tem a política “de não pagar comissões de compras, pagando só comissões de vendas”. Bruno de Carvalho afirma que “quando se sabe qual é a oferta e onde é que está a procura, realmente é um disparate a utilização de um intermediário” mas que, “quando não se sabe, quando é um terceiro a achar o clube que quer o jogador, faz todo o sentido que esse terceiro também possa usufruir duma parte dos

ganhos porque foi ele que foi à procura da tal procura. Quando se sabe, quando é evidente, não faz sentido absolutamente nenhum e aí, se calhar, os clubes utilizam intermediários, quem sabe, para algum benefício próprio, das pessoas, porque havendo um intermediário há uma comissão e, se calhar, há pessoas que conseguem usufruir duma comissão mesmo estando num clube”. Bruno de Carvalho corrobora, assim, a visão de Ramiro Sobral e Bruno Santos, presentes no subcapítulo anterior.

Tiago Ribeiro afirma:

“Dependendo da situação sim, mas [também] dependendo da situação você pode até perder o negócio. Eu acho que (...) a remuneração do agente tem que ser proporcional ao serviço que é prestado e à utilidade ou necessidade da (...) intermediação. Essa comissão é (...) bem paga quando o negócio é satisfatório para as partes envolvidas e quando o agente actua de uma maneira de se ligar às pontas para que o negócio seja concluído da melhor maneira possível sem que haja interferência. Claro que se pudesse ser sempre directo, (...) sem a participação, do agente, poderia ficar mais barato, desde que a concordância fosse rápida, desde que os contactos fossem feitos de maneira sempre harmoniosa, o que nem sempre é possível, principalmente (...) quando você tem jogos, treinos durante a semana, está focado na competição,...nós, aqui na estrutura interna, temos que estar com o foco no trabalho diário e nem sempre podemos dar atenção ao negócio, às vezes o negócio demora (...) por questões de valores e tudo (...) e, se não se tiver uma pessoa, um interlocutor, que esteja permanentemente a actuar nessa situação, pode-se ser prejudicado, perdendo-se o negócio e, aí, o que seria barato acaba por ser muito mais caro”.

Depois de lidas as várias ideias dos entrevistados acima expostas, pode-se inferir que os clubes podem ou não poupar com o acto de não recorrer a agentes numa primeira fase do processo negocial, falando directamente com os jogadores e seus clubes, dependendo do valor da comissão a pagar aos agentes e da utilidade do serviço por si prestado. No fundo, trata-se de calcular a mais-valia que pode advir da diminuição do preço do negócio proporcionada pela intermediação de um agente e da comissão que este terá a receber. Assim, a título de exemplo, se a intermediação do agente fizer poupar ao clube comprador 200 mil euros e a comissão que o clube lhe pagar for de 150 mil euros, tal corresponderá a uma poupança de 50 mil euros da parte do clube comprador, proporcionada pela intermediação do agente.

Algumas características que os agentes poderão ter e que possivelmente farão os clubes poupar com a sua intermediação, ou até ganhar no futuro, identificadas nas transcrições das respostas dos entrevistados acima presentes, são as que se seguem:

- Domínio do mercado por parte do agente (traduzido pela posse de informações valiosas sobre o mercado e pela posse dos contactos certos dos agentes dos jogadores que os clubes querem comprar, dos próprios jogadores e dos clubes onde estes jogam);
- Melhor *scouting* dos agentes do que dos próprios clubes;
- Influência elevada na gestão da carreira de um jogador (o que significará a posse de um papel fundamental na concretização do negócio);
- Maior disponibilidade de tempo investida na conclusão do negócio (dirigentes do clube têm menos tempo devido à sua necessidade de concentração no trabalho diário).

Apesar destas características que os agentes poderão ter e que possivelmente farão os clubes poupar com a sua intermediação (ou até ganhar no futuro), a probabilidade de o clube pagar um valor de comissão superior quando comparado com o valor que os intermediários no negócio fizeram o clube poupar aumenta à medida que se recorre a um maior número de intermediários para concluir um negócio, pois todos irão querer receber e, simultaneamente, as próprias fugas de informação que poderão resultar dessa situação, poderão fazer inflacionar o preço do negócio.

#### **4.10. Averiguação de se os clubes ganham com a intermediação de um agente e, caso o façam, apuramento da maneira de como ganham**

Apesar de já terem sido referidas várias razões para os clubes recorrerem a intermediários numa primeira fase do processo negocial e de já ter sido avaliada a possibilidade de os clubes pouparem no caso de não o fazerem, isto é, no caso de falarem directamente com os clubes onde jogam os jogadores que estes pretendem contratar ou com os próprios jogadores numa primeira fase, recorrendo apenas aos seus representantes para negociar o seu contrato, este subcapítulo trata de complementar ainda mais o tema que versa as vantagens existentes no acto de



recorrer a um intermediário. Neste subcapítulo, o foco deixa de ser o acto de recorrer ao intermediário numa primeira fase do processo em análise, passando a ser o acto em si, o de simplesmente recorrer a um intermediário.

Jorge Gama faz referência ao facto de os clubes poderem ganhar ao recorrerem a um intermediário, através da diminuição do preço do negócio:

“Eu acho que a vantagem é a do sigilo, (...) de saber que (...) certos agentes (...) se movimentam [bem] internacionalmente”, conseguindo “obter informações sigilosas que podem ser importantes na equação de uma contratação (...) dizem “Mas depois vão ter de pagar ao agente meio milhão ou 1 milhão de euros”, tudo bem, mas se calhar pouparam 2 ou 3 [milhões de euros] na compra do jogador”.

Carlos Janela diz que os clubes “ganham pela concretização do negócio (...) há milhões de negócios que não são concretizados. O (...) clube (...) o jogador ganham com a concretização do negócio. E se o negócio é vantajoso para todas as partes, não há como (...) questionar se foi bom, mau (...) depois vamos ver é se o rendimento do jogador no campo corresponde ao investimento que nele se fez. Se corresponder, o negócio foi bom para todas as partes”. Paulo Barbosa coloca também o ganho do clube na própria concretização do negócio:

“Se você tem (...) um activo que não rende e pode colocar esse activo num outro mercado, obviamente que ganha o clube, que acha que o activo não está a render, sendo remunerado por ele, ou seja, tendo uma compensação financeira, e este jogador passa a jogar noutra clube, onde passa a ser um activo e muitas vezes as coisas acabam por funcionar de forma positiva”.

Pedro Romão oferece um exemplo para demonstrar a extrema importância que um agente pode ter numa transferência: “A mudança do Figo, (...) do Barcelona para o Real Madrid: impossível sem um agente”. Apesar de o jogador ter uma cláusula de rescisão que se provou que estava ao alcance do Real Madrid, Romão diz que “era preciso convencer o jogador e o jogador não queria mudar. O jogador quer sempre a melhoria das condições mas (...) quando lhe dizem (...) “É este [clube] que te vai pagar a cláusula” (...) ele diz (...) “Nem pensar, que depois vão-me assobiar e vão-me mandar cabeças de porco, telemóveis...””. Nessa altura, o agente tem um papel fundamental, segundo Romão, encontrando argumentos para convencer o jogador a transferir-se. Assim demonstra Pedro Romão, prosseguindo com o exemplo de Luís Figo e respectivo

género de discurso que o agente teve de ter: ““Mas isso depois esquece-se, são dois jogos, vais lá e vens e depois vais jogar com o [Racing de] Santander, com o [Sporting de] Gijón, ninguém te assobia (...) vais ganhar muito mais [dinheiro] (...) e aqui este não te paga, se te quisesse pagava-te o que tu querias...””. Romão explica ainda o modo de funcionamento de um agente, mostrando como este é um facilitador de negócios, podendo então ajudar o clube a ganhar com a concretização dos mesmos:

“O agente vai tentar saber de um lado e do outro, dos dois clubes, de que forma é que é possível transferir o jogador. Do clube a tirar [o jogador] e do clube a comprar. Vai saber o preço de venda e o preço de compra ou, numa situação em que o jogador é livre, vai saber das condições do jogador, que depois oferece ao clube, para o clube dizer se interessa ou não. Portanto, o agente quer sempre fazer o negócio, como é óbvio”.

José Couceiro afirma que “para o clube é sempre um custo, tem que ser visto como um custo, agora, se conseguir ter o jogador certo, o jogador que pretende, mesmo que pague uma comissão ao agente, valoriza a sua equipa, portanto, em vez de ver isto como um custo, pode ver como um investimento”, uma vez que “valorizou a sua equipa com um jogador para uma posição em que a equipa tinha necessidade”.

Para Artur Fernandes,

“os clubes não ganham com a intermediação, os clubes têm que ganhar com o trabalho que desenvolvem nas suas instalações ao longo dos anos, um trabalho de formação, um trabalho de promoção, de desenvolvimento e, depois, de venda (...) ganham com o valor que estipularem para a venda. Se há um agente que promoveu essa venda, seja na área do futebol ou noutra área qualquer, eles [ndr: clubes] vão ter que pagar uma comissão à pessoa que fez o trabalho. Só no futebol, às vezes, é que estas coisas tomam proporções maiores, porque o futebol tem uma grande visibilidade e tudo no futebol parece megalómano”.

Paulo Futre refere que os clubes “ganham com o rendimento do jogador. Se for um grande clube, [este] quer que o jogador renda para ganhar títulos”, já no caso português, os clubes “querem que o jogador funcione bem para poder ser vendido por muito mais dinheiro, para fazerem um bom negócio”.

Segundo Carlos Gonçalves, há clubes “que preferem lidar com os agentes porque sabem que a informação lhes chega de uma forma mais correcta do que se estivessem no mercado à procura que lhes dessem essa informação”. Falando sobre o domínio de informação importantíssima para a conclusão de um negócio por parte dos

agentes, Gonçalves acaba por indirectamente fazer referência ao facto de os clubes poderem ganhar através de uma maior facilidade de concretização do negócio e, por outro lado, de uma diminuição do preço do mesmo.

Quando questionado sobre a maneira de os clubes ganharem com a intermediação de um agente, para além de poderem escapar a uma possível inflação do preço do negócio, Rui Costa respondeu fazendo referência a outros ganhos tais como “o convencimento do clube contrário, o convencimento do jogador e o relacionamento que tens com o jogador a partir daquele momento”.

Bruno de Carvalho, por sua vez, fala em três cenários possíveis dos clubes ganharem com a intermediação de um agente. Assim, segundo Bruno de Carvalho, há clubes “que têm um mau *scouting* e que utilizam o *scouting* dos próprios empresários” e há clubes que vão “à procura de alguém que queira o jogador”, não encontram ninguém e acaba por ser “o empresário a fazê-lo”. Por fim, os clubes podem ainda beneficiar com o tipo de “empresário que tem uma noção clara de que para se trabalhar com os clubes e com os jogadores se tem que ter sempre a noção da carreira”.

Ramiro Sobral afirma que os clubes “não ganham (...) como é evidente, porque o agente quer sempre que o clube ganhe o menos possível, para que o dinheiro (...) fique (...) do lado que ele representa que é o do jogador (...) quantas mais pessoas houver envolvidas num negócio, menos dinheiro o clube [vendedor] recebe garantidamente”.

Segundo Tiago Ribeiro, “o clube que compra ganha no aspecto desportivo e numa futura transferência, na valorização do activo ou, se for no final da carreira [do jogador] bastará um rendimento desportivo [elevado] que se reflectirá em rendimento financeiro, também, em função das conquistas, em função de patrocínios, em função da melhoria da qualidade [do plantel]”.

Em suma, depreende-se das ideias dos entrevistados acima transcritas que alguns factores que poderão fazer com que o clube ganhe com a intermediação de um agente são os seguintes:

- Concretização do negócio;
- Poupança de tempo;
- Melhoria da qualidade da equipa (*Scouting* dos agentes);
- Possível diminuição do preço do negócio.

#### 4.11. Diferenças entre representar jogadores e treinadores

Uma questão cada vez mais explorada pelos agentes no mundo do futebol é a representação de treinadores. De facto, são cada vez mais os treinadores representados por um agente, tornando importante a percepção das principais diferenças entre a representação de um jogador e de um treinador. Esta questão é bastante sensível, no entanto, uma vez que há quem defenda existir na representação de um treinador uma promiscuidade perigosa, com um risco de conflito de interesses entre as várias partes envolvidas – treinador e agente – superior ao existente na relação agente-jogador. Deste modo, foram colocadas algumas questões sobre esta matéria aos entrevistados.

Segundo Jorge Gama,

“representar um treinador significa poder actuar num campo mais alargado (...) se o treinador disser “Você vai-me fazer isto, vai falar com aquele e com aquele” é muito mais abrangente, sendo só de um jogador ou de dois é [agente] só do jogador (...) é essa a vantagem. Agora, depende de muita coisa, se é o treinador a mandar, se é o presidente,... (...) há clubes onde não adianta nada ser o agente de um treinador: quem manda é o clube”.

A ideia de Jorge Gama vai, então, de encontro à de Poli e Rossi (2012), que é a que se segue: *“The lawyer Manuel Garcia Quilon (...) manages the career of four important coaches (...) This for sure gives him a competitive advantage when it comes to attract or place players”*.

Carlos Gonçalves afirma que “o trabalho de [representação de] jogadores (...) é mais amplo, porque o mercado é muito maior, enquanto para um treinador o mercado é muito mais limitado”, e acrescenta que “o facto de haver muitos treinadores que continuam a trabalhar com os representantes com quem já trabalhavam quando eram jogadores” torna o mercado ainda mais limitado.

Paulo Barbosa, por sua vez, fala do seu caso pessoal e refere que quem representa treinadores deveria limitar-se a essa actividade:

“Eu (...) nunca representei (...) nem represento treinadores. Agora, evidentemente, penso que quem representa treinadores não deve representar jogadores, em nome duma certa transparência desportiva. É evidente [contudo] que essa transparência (...) nem sempre está clarificada (...) Eu penso que quem organiza torneios ou eventos desportivos deve trabalhar só nessa área, da mesma forma que quem representa treinadores não pode representar jogadores, essa é uma promiscuidade (...) perigosa nos dias de hoje e penso que as federações deviam regulamentar e encontrar soluções para esse tipo de situações que não são, a meu ver, muito saudáveis. Você repare no seguinte: você representa um treinador e ao mesmo tempo tem jogadores [na sua carteira de clientes]... (...) tudo isso é extremamente duvidoso, porque se uma empresa (...) representa o treinador, obviamente que este está condicionado nas suas opções”.

José Couceiro diz: “Não tenho que formalmente estar ligado a alguém, até porque me dá alguma independência, porque essa questão (...) do treinador estar ligado a um agente, acarreta um nível de desconfiança relativamente aos jogadores que entram nesse clube: estes são só desse agente? Ou são de outros agentes? (...) em relação aos treinadores têm logo esse problema: “Ah, o treinador é do agente A”, e então, só entram jogadores levados por esse agente? E o treinador ganha dinheiro com os jogadores?”. Quando questionado sobre se um treinador pode ser representado por um agente e ser sério, Couceiro responde: “Pode, claro, não estou a dizer o contrário. Só estou a dizer que, em relação à seriedade, você ou é sério ou não é sério, não há aquela coisa de ser meio-termo, não há cinzento, é branco ou preto”.

Após analisadas as várias opiniões dos entrevistados acerca deste tema, conclui-se que uma das diferenças entre representar um jogador e um treinador tem a ver com a oferta de mercado. Assim, o mercado dos jogadores é muito mais amplo quando comparado com o dos treinadores, pelo que a oferta é muito maior. Este facto é facilmente comprovável quando se constata que uma equipa costuma, em média, ter no seu plantel de 22 a 25 jogadores e apenas 1 treinador principal, significando isto que o treinador tem entre 22 a 25 vezes menos espaço no mercado quando comparado com os jogadores. Outra especificidade do mercado de treinadores tem a ver com o facto de muitas vezes estes continuarem contratualmente ligados aos

representantes com quem já tinham contrato quando eram jogadores, caso seja esse o caso.

Apesar das ameaças existentes na representação de treinadores acima expostas, concluiu-se que esta pode ter vantagens. Assim, para além de um treinador representado significar mais um cliente em carteira para o agente (como um jogador representado), a representação de um treinador corresponderá a uma vantagem competitiva em relação à concorrência pois, em teoria, esta oferecerá ao agente um maior número de possibilidades de colocação de jogadores no clube treinado pelo treinador em questão, na medida em que a relação que o agente terá com esse treinador será mais próxima, o que lhe permitirá perceber melhor quais são as necessidades do treinador e agir em conformidade com as mesmas, colocando à disposição do treinador jogadores que satisfaçam essas necessidades. O agente terá então, nesse caso, acesso a informações privilegiadas de maneira mais célere que os restantes agentes, o que lhe dará claramente uma vantagem competitiva. Essa vantagem competitiva, contudo, está dependente de vários factores, como o de saber quem toma as decisões no clube concernentes às contratações de jogadores e, em caso de não ser o treinador, o de saber qual o nível de influência que este tem nestas decisões.

#### **4.12. Remuneração de um agente de jogadores**

Quando questionados sobre o modo normal de funcionamento da remuneração de um agente de jogadores, os entrevistados reproduziram com frequência, nas suas respostas, as palavras “depende” e “caso-a-caso” e a razão para isso acontecer tem precisamente a ver com o facto de não existir qualquer regulamento que estabeleça limites acerca da remuneração de um agente, como já havia sido referido no subcapítulo 2.5 da Revisão da Literatura.

Assim, segundo Ulisses Santos, um agente de jogadores costuma receber dos clubes e o valor da comissão costuma estar compreendido “entre 5% e 10%, no máximo”, sendo que “se houver mais dinheiro envolvido, a percentagem é menor, [isso é] normal...”. José Couceiro afirma achar que o montante da comissão a ser paga ao agente “varia muito”, sendo que este “recebe muito mais vezes dos clubes do que

dos jogadores. E quanto maior o negócio, mais baixa é a percentagem, portanto, é um bocado proporcional...”. Couceiro corrobora, assim, a versão de proporcionalidade apresentada por Ulisses Santos.

Manuel Tomás afirma:

“O que está previsto são os 10% do total do contrato, bruto. Muitas vezes não é isso [que ocorre], o próprio representante também sabe que as coisas não são [sempre] 10% (...) podem-se fazer negócios com [comissão de] 2%, podem-se fazer negócios até sem se receber nada porque se quer ajudar o clube colocando um bom jogador (...) e se um dia mais tarde ele for vendido pelo clube com uma mais-valia (...) o outro clube há-de pagar uma parte numa futura transferência (...) é tudo negociável (...) hoje em dia, falam de 10% mas normalmente anda entre os 5% e os 7%”.

Quando confrontado sobre a possibilidade de a comissão ser superior a 10%, Manuel Tomás responde: “Sim, claro, claro. Depende: imagina que um clube está disposto a pagar 100€ por um jogador e ele [ndr: o agente] consegue tirá-lo por 50€ mas o clube não sabe. O clube está disposto a pagar 100€...se calhar vai pagar 75€ e vai haver uma percentagem maior [em relação à comissão]”.

Jorge Gama, apesar de referir que “cada negócio é um negócio. Há negócios que eu faço e nos quais não quero receber”, dá o exemplo do mercado francês:

“Em França, neste momento, por convénio entre os clubes, fixou-se que não se pagaria mais do que 6% aos agentes e por isso, hoje em dia, a maioria dos agentes não quer trabalhar com clubes franceses porque se pagas 6% sobre o valor do contrato do jogador, no final [ainda] passas uma factura, vais ter de pagar impostos sobre essa factura, não te sobra nada, não dá nem para no dia seguinte apanhar o avião e dar assistência ao jogador”, sendo que “os 6%, quando são contratos importantes, podem ser aumentados para os 10%”, mas apenas nesse caso: “nos jogadores médios, não pagam mais que 6%”.

Segundo Ramiro Sobral, se não houver “mediação da transferência, o normal é receber só do jogador, na assinatura do contrato de trabalho. E aquilo que é a prática geral, é [receber] 10%, pagos todos os meses de cada salário, mas isso depende do que esteja escrito e do que esteja combinado individualmente, com cada jogador”.

Sobre a comissão da transferência a ser paga ao agente, Artur Fernandes revela que “em termos médios não ultrapassa os 10% do valor do contrato do jogador”, acrescentando ainda que existe “uma lei que permite que o clube se substitua ao

jogador no pagamento da comissão ao seu agente e é isso que [normalmente] fica estabelecido para que o jogador saiba que o seu salário vai ser aquele salário e que dali não vai ter nada que pagar ao seu agente. Normalmente é isso que acontece. Em Portugal [é isso que acontece] a 100%”.

Falando do seu caso pessoal, Paulo Barbosa diz: “No meu caso concreto, quem me paga são só os clubes e, em geral, (...) os pagamentos são feitos posteriormente às transacções” – “no estrangeiro, porque aqui ninguém paga a ninguém” – “e, em geral, corresponde a um valor que vai de 5% a 10% do valor da transacção das operações”. Segundo Paulo Barbosa, há várias práticas de remuneração de um agente: “temos dois grupos: (...) o grupo geográfico da América Latina, em que os agentes recebem fundamentalmente dos jogadores e também, nalguns casos, dos clubes; na Europa, neste momento, há as duas tendências, o agente recebe do clube ou do jogador...eu, pessoalmente, acho que não é correcto receber do jogador porque se o clube paga, o jogador não deve pagar, acho que é imoral”.

Quando questionado sobre se quando havia dito “e também dos clubes”, referindo-se ao caso da América Latina, estava a falar em os agentes serem pagos simultaneamente pelos clubes e pelos jogadores, Paulo Barbosa afirmou:

“Estou, (...) porque a América Latina tem (...) uma prática em que os agentes cobram sempre à cabeça aos jogadores prestação de serviços por elaborações de contratos de trabalho. Em Portugal também acontece, há muita gente que o faz, Itália também, Espanha também,... (...) pessoalmente, (...) acho que devem ser os clubes [a remunerar o agente] porque com estes cria-se aqui um triângulo interessante: clube, agente desportivo, atleta; e a mim parece-me que é mais saudável”.

Questionado sobre se em termos de valor acaba por ser a mesma coisa, isto é, acaba por resultar no mesmo montante, Barbosa afirma: “Pode ser a mesma coisa em função daquilo que é receber, agora, a relação [que se estabelece], se é você a mandar, depois, é completamente diferente (...) porque uma coisa é um jogador pagar-lhe a si, ficando colocado um pouco na posição, digamos, de patrão, outra coisa é quando é o clube [a fazê-lo], é uma situação diferente...”. O agente afirma que “aquilo que é exigido pela tendência a grande parte dos clubes, hoje, é que digam aos atletas que se o agente quiser ser remunerado deve ser o jogador a pagar ao agente, e



não os clubes”. Segundo Barbosa, “há muitos agentes que negociam um valor superior para o contrato do jogador para que depois lhe seja o jogador a pagar esse diferencial”. Relativamente àquilo que é prática geral na remuneração a ser paga ao agente, Paulo Barbosa afirma que “há quem exija o salário bruto, há quem exija o salário net [i.e. salário líquido]” sendo que, “em geral, pagam pelo bruto”. Paulo Barbosa acrescenta que “numa operação, você pode ter dois agentes: o que faz a transferência pelo clube (...) e o representante do jogador, que negocia o seu próprio contrato de trabalho”, sendo que se o agente “fizer as duas partes tem que optar, não pode cobrar pelas duas coisas (...) não pode ser mandatado. Normalmente, aquilo que é correcto, é que seja o clube a pagar”. Neste caso, o agente deverá receber “sobre o valor da transferência”, segundo Paulo Barbosa, isto “se (...) tiver participado (...) activamente no processo de transferência do jogador, ou seja, se tiver proposto o jogador, se tiver mostrado o jogador, se tiver feito um trabalho, em conjunto com o clube, de observação do jogador, etc.”.

Carlos Janela corrobora o que disse Paulo Barbosa anteriormente, referindo:

“Há agentes que costumam receber do jogador e dos clubes. Eu não concordo muito com esse tipo de prática. Isto ocorre muito a nível dos países latinos aqui na Europa, mas já não acontece tanto em (...) países como a Inglaterra e os Estados Unidos, por exemplo (...) há, de facto, no contrato do jogador uma parte que está institucionalizada, que é habitual, que tem que ver com os empresários, (...) em Portugal, Itália, Espanha, não cobrem ao jogador, é como que uma benesse que o empresário dá ao jogador pelo facto de o representar. [O empresário] Tenta sempre, portanto, que seja o clube a ter as despesas da representação, através das comissões ou de alguma contrapartida que tenha sido negociada dentro do processo de negociação. Eu acho, por questões éticas e por questões de transparência, que (...) as vertentes do negócio têm que ficar muito claras à partida, (...) Se o empresário ganha de um clube ou dos dois clubes, não deve ganhar do jogador, se ganhar do jogador deve evitar transportar para a negociação outro tipo de honorários que coloquem dificuldades à conclusão do negócio”.

Quando questionado sobre que exemplos de contrapartidas, como tinha referido, é que podem existir, Janela afirma: “Normalmente, o empresário que lida com clubes procura sempre criar em cada clube um mercado, uma fidelização”, fidelização essa que é criada “pelo sucesso das diversas negociações” e “que é normalmente a maior das contrapartidas”.

Bruno Santos afirma que a remuneração a ser paga ao agente

“difere de caso para caso...a lei existe e é clara: se nós representamos um jogador devemos receber do nosso cliente, que é o jogador. Se representamos um clube, ou seja, para intermediar, devemos receber do clube. Infelizmente, para muitos é “felizmente”...eu sou um bocado contra o que se faz actualmente, que é o contrário disso tudo, é o contrário daquilo que está escrito: geralmente são os clubes que pagam as comissões (...) A percentagem normalmente é 10%, mas há clubes que pagam 7%, há clubes que pagam 5%, há clubes que pagam 3%,...depende...”.

Quando questionado sobre qual é a sua própria prática, Bruno Santos afirma: “Recebo dos clubes, nunca recebi dum jogador, apesar de achar que deveria receber dos jogadores. Mas como é uma política já instalada...senão perco competitividade relativamente aos outros...”. Já sobre os motivos que o levam a achar que deveria receber dos jogadores e não dos clubes, Bruno Santos afirma que estes têm a ver com o facto de se estar a defender o jogador e “não (...) o clube”. Recebendo do clube, segundo Santos, o agente é obrigado a estar “preocupado com se o jogador vai estar bem, (...) com a (...) comissão e ainda (...) com o clube não ficar chateado de fechar o negócio”. Como complemento do atrás exposto, Santos afirma que se o agente recebesse do jogador, este só estaria “preocupado com uma coisa, que é aquilo que tu tens assinado: defender o teu jogador [até] à morte, quanto mais ele recebesse, mais tu ganhavas. Assim não, estás preocupado com tudo”.

Bruno Santos corrobora, assim, a visão de KEA et al. (2009), para quem uma das vantagens em o agente receber do jogador tem a ver com:

“A contractual logic geared to protecting the interests of sportspersons. Agents are supposed to further the interests of the sportsperson whom they represent. If, ultimately, they are paid by the club, agents place themselves in a position which may prevent them from acting exclusively in the interests of the sportsperson, while the club may gain more bargaining power”.

José Veiga começa por referir que “a tabela era 10%, (...) isto é, nos anos 90, 2000. Depois, veio para 3% a 5%” e faz, em seguida, referência ao facto de ter sido o pioneiro da prática de cobrar ao jogador em Portugal, explicitando ainda as razões que o levaram a fazê-lo: “Eu fui quem iniciou, em Portugal, nunca cobrar aos jogadores” e a razão tinha a ver com o facto de não se sentir “bem a cobrar a um jogador, porque ao cobrar a um jogador você tem de andar sempre atrás do jogador para pagar porque

normalmente [o jogador] não paga e aí perde um certo moral, um certo estatuto, no [seio do] jogador”. Daí ter implantado, “nos anos 90, [a prática de] não cobrar ao jogador” sendo que, como refere, “houve vários empresários que seguiram esse exemplo”. José Veiga recebia sempre dos clubes e afirma:

“Você pode receber de um clube, pode receber dos dois, depende como for a negociação: se o empresário for bom e tiver boa capacidade negocial consegue ser pago pelos dois clubes, o que compra e o que vende e há outros que fazem mais ainda, que recebem também do jogador, portanto, não há regra, aí depende da capacidade do agente”.

Apesar de, segundo José Veiga, o próprio ter implantado nos anos 90 a prática de não cobrar ao jogador, Veiga não encontra nada de anormal em um agente cobrar a sua remuneração ao jogador, na medida em que, por exemplo, “qualquer actor de cinema, qualquer cantor, tem uma percentagem para a sua empresa de agenciamento”.

Rui Costa apresenta a sua visão e, durante a mesma, demonstra aprovação pelo facto de hoje em dia ser usual um agente receber do clube e não do jogador, contrariamente à prática institucionalizada há uns anos atrás:

“Não há nenhum documento que diga que (...) os empresários recebem x por cada transferência, x do jogador ou x do clube. É tudo [decidido] no momento (...) por exemplo, um clube vende um jogador: é o empresário que vende esse jogador que tem a comissão da venda desse jogador (...) negociada consoante os valores da venda (...) Antigamente os empresários recebiam [valores] na ordem dos 10% do salário do jogador, hoje já quase não existe isso, felizmente para o jogador é o clube que paga uma verba ao representante, uns empresários conseguem receber na entrada de um jogador no clube, outros só na venda, outros na entrada e na venda, depende dos clubes, depende das negociações que são feitas, depende dos valores que estão envolvidos. É claro que (...) não é a mesma coisa estarmos a vender um jogador de 40 milhões [de euros] ou (...) de 1 milhão de euros: cada negociação tem o seu valor, tem o seu *budget* definido (...) depende daquilo que o empresário consegue trazer para o clube, se é o clube a fazer a negociação,...tem muitas variantes, não é nada *standard*”.

Quando questionado sobre se à medida que se sobe no valor da transferência o valor da comissão diminui, Rui Costa afirma novamente que “depende, às vezes aumenta. Tu tens um jogador que na tua cabeça vale 20 milhões de euros e ele sai por 30 milhões [de euros] por mérito do empresário, do trabalho que fez ao longo desse

tempo, se calhar tens de pagar mais alguma coisa aí...”. Sobre o montante a receber por um agente contratado por um clube, Rui Costa prossegue afirmando que este vai estar dependente do sucesso de o agente conseguir “o jogador a determinado valor (...) [se] acho que tenho um jogador de 20 milhões de euros e vou vendê-lo a 30 [milhões de euros] pelo trabalho do empresário, tenho que ter (...) um compromisso com o empresário também. Da mesma forma que se for contratar um jogador que acho que vale 10 milhões de euros e ele mo trazer por 5 milhões de euros, eu terei que contabilizar tudo isso, mesmo que tenha de pagar uma comissão pelo jogador já terei reduzido o valor daquilo que eu esperava gastar pelo jogador.”

Bruno de Carvalho apresenta entretanto a visão de um clube, neste caso do Sporting Clube de Portugal, clube que preside. Refere Bruno de Carvalho que a teoria do Sporting “é que o agente vai receber da venda, porque ajudou alguém a vender um jogador, aí as comissões devem ser pagas sobre o dinheiro recebido, não sobre dinheiro gasto, não encontramos qualquer sentido em gastar dinheiro e ainda gastar dinheiro na comissão”. Sendo assim, o Sporting apenas paga ao agente uma comissão quando este vende um jogador, comissão essa que pode ir “de 3% a 10%, sendo que o mais normal é de 5% a 10%, mas pode haver situações de 3%, consoante o recebimento. É recebido, é pago”. Contudo, segundo o próprio, “há clubes que pagam logo à cabeça, mesmo sem terem recebido”.

Questionado sobre de que parte um agente costuma receber e quanto costuma receber, Tiago Ribeiro, presidente da SAD do Estoril-Praia, diz:

“Depende. A questão do serviço de intermediação varia, conforme o projecto do jogador, conforme os valores envolvidos, mas (...) o mercado costuma oferecer, entre 5% e 10% do contrato do jogador, se for ao agente do jogador, e, se for a um agente [que tenha funcionado com um] simples intermediário da transferência, o valor do percentual da transferência [a ser pago ao agente] varia também entre 5% e 10%, umas vezes mais, umas vezes menos, conforme a circunstância, não há uma regra estabelecida nem travada nesse sentido”.

Interrogado ainda sobre se, por vezes, o agente recebe do clube, mesmo quando o agente é o próprio agente do jogador, Tiago Ribeiro afirma:

“O que acontece normalmente, quando o agente é [o agente] do jogador, é que a remuneração vem do jogador mas vem de forma indirecta porque é nossa prática que o jogador não desembolse. Então, no momento de fazermos o

contrato do jogador, fazemos um *gross up*, ou seja, se o jogador for ganhar 100 mil [euros], fazemos a 110 mil [euros] e esses 10 mil [euros a mais] nós pagamos a título de remuneração ao agente pelo serviço prestado ao jogador. Se o agente for simplesmente o intermediário da negociação, é o clube que paga directamente [ao agente] pelo serviço da intermediação prestado. Mas depende de caso-a-caso...”.

Tiago Ribeiro confirma, assim, o que KEA et al. (2009) haviam dito: *“The agents are often paid by the clubs, even when the principal represented by the agent is the player”*.

Relativamente ao clube que remunera o agente – se é o clube comprador, o vendedor ou ambos – Tiago Ribeiro diz:

“Normalmente, o agente recebe apenas uma comissão. O agente vai receber a comissão do serviço que prestar. O que acontece, e que muitas vezes confunde as pessoas, é que a mesma pessoa presta dois serviços: presta o serviço para o clube comprador e para o clube vendedor; e aí vai depender de cada negócio, de como as pessoas actuam. Nós, *via de regra*, vamos pagar simplesmente por um serviço, não vamos pagar pelos dois serviços: o serviço que ele faz é a contratação ou é a intermediação”.

Assim, o presidente da SAD do Estoril-Praia refere que “se o agente actuar como um vendedor para nós e nos trazer resultado, nós pagamos por esse resultado”, sendo que, segundo diz,

“é muito comum o agente fazer a intermediação da venda (...) Essa é mais a regra, é raro os clubes falarem directamente, (...) da mesma forma que o jogador pensa no campo, o clube pensa na estrutura, no dia-a-dia e na gestão, então, é normal que um agente faça essa intermediação (...) para trazer uma proposta de um outro clube que esteja interessado, até por (...) os clubes não quererem aparecer, não quererem que se saiba que são eles [os interessados], por questões competitivas, para que os valores não sejam inflacionados”.

Relativamente aos valores que um agente costuma receber, de acordo com os entrevistados, estes estão de acordo com a gama de valores indicada por Mel Stein (2008): *“Basic agency charges in football range between 2% of guaranteed income to 10% of everything. The former is modest and professional; the latter is fairly outrageous. However, if the player has been properly advised and agreed to it then that is their problem”*.

Depois de analisadas as várias descrições sobre como costuma funcionar a remuneração de um agente de jogadores, e apesar dos constantes avisos de que esta é bastante variável – não havendo nada que a limite – e de que esta está dependente de cada negócio, é possível retirar-se várias conclusões acerca deste tema, como a própria definição de valores médios para a remuneração em causa. As conclusões obtidas estão, então, presentes nos pontos abaixo descritos:

- Valor da comissão a receber pelo agente costuma estar compreendido entre 5% e 10%;
- A prática institucionalizada em vários países, como é o caso de Portugal, é que o agente de jogadores receba dos clubes;
- O valor da comissão a pagar ao agente costuma variar de forma inversamente proporcional ao montante envolvido no contrato de trabalho do jogador ou ao montante envolvido na sua transferência, consoante o serviço que tenha sido prestado pelo agente;
- Não há limites no que concerne à comissão a pagar ao agente (sendo então possível que a comissão seja superior a 10%);
- A prática é o agente receber pelo serviço de intermediação da transferência prestado ao clube, caso tenha sido o caso (mesmo que o agente tenha também intermediado as negociações do contrato de trabalho do jogador);
- Caso não tenha mediado a transferência, existem duas situações possíveis de ser verificadas, consoante a prática do clube em causa: o agente receber do jogador pela intermediação que teve na negociação do seu contrato de trabalho, caso o clube não queira pagar a comissão, ou o agente receber do clube, que nesse caso oferecerá um valor de contrato de trabalho superior ao jogador, com uma subida proporcional ao valor da comissão a pagar ao agente (que posteriormente lhe será entregue);
- Quando o serviço prestado pelo agente se resume à formalização do contrato de trabalho do jogador, geralmente a remuneração a pagar ao agente é feita com base no salário bruto do jogador;
- O número de partes que remunerarão o agente (entre clube comprador, clube vendedor e jogador) dependerá da sua capacidade negocial e/ou

moralidade – pois não será ético o agente, tendo já garantida a sua remuneração por um serviço prestado, exigir comissões a outras partes envolvidas na negociação, inflacionando o valor total do montante a receber e, com isso, colocando dificuldades à concretização do negócio.

#### **4.13. Prática de pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube**

No Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2008, a FIFA diz que o montante a ser pago ao agente, por parte do clube, deve ser acordado antecipadamente. A questão que se coloca é se isso ocorre realmente. Assim, esta questão impulsionará a análise ao modo de funcionamento do pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube.

Carlos Gonçalves afirma que esse serviço “é um serviço que é prestado, baseado num acordo que é feito, num contrato que normalmente é celebrado, em que o agente procede à emissão de uma factura ao clube pelos serviços que lhe foram prestados”. Já a forma de o clube pagar por esse serviço prestado pelo agente, segundo Gonçalves, vai depender do que for “acordado entre as partes”: “se é pago de uma vez, se é pago em duas vezes, em três vezes ou quatro [vezes] (...) ...”.

Carlos Janela afirma que será “sempre [através de] um contrato (...) ou pagam de uma vez, ou em diversas prestações,...isto tudo passa sempre por um acordo que se faz. Dentro da negociação há várias subnegociações e essa é uma delas”. Segundo Janela, em Portugal o pagamento é “normalmente dividido. Os clubes têm grandes dificuldades, muitas das vezes nem são pagas [as remunerações devidas]”.

Bruno Santos refere que “geralmente há um contrato, mas, infelizmente, 90% dos clubes não cumpre os contratos com os agentes”. Apesar de a FIFA dizer que o valor a pagar pelo clube ao agente deve ser acordado previamente, Bruno Santos diz que a prática utilizada “depende de clube para clube”. Ulisses Santos corrobora a versão do seu colega de profissão e afirma: “Faz-se um contrato, faz-se uma factura e é pago, às vezes. Outras vezes [os clubes] ficam a dever...”.

José Couceiro refere que o pagamento tem de ser feito “através de factura, directamente”, “tem que ser facturado” uma vez que “os clubes são sociedades anónimas, têm contabilidade”. Ramiro Sobral corrobora a resposta de José Couceiro, afirmando: “Através da factura, com o IVA a 23% se for dentro do próprio país; se for entre países comunitários, isento de IVA, mas obrigatoriamente com emissão de factura referente a prestação de serviços”. Relativamente ao montante habitualmente pago pelos clubes aos agentes pelos serviços que lhes são prestados, Ramiro Sobral refere que “a FIFA aconselha que seja [estabelecido um montante inicial fixo] e, em caso de não existir, (...) a jurisprudência da FIFA respeitante a esta questão segue a linha de fixar o montante da comissão em 5% (...) em situações de litígio” quando “os (...) intervenientes são de federações diferentes”: o agente é licenciado por uma determinada federação e o clube que recorreu aos seus serviços pertence a outra federação, membros da FIFA. Por sua vez, sobre as formas de pagamento, Paulo Rodrigues afirma que existem “várias formas, pode ser faseada: mensal, de uma vez, duas, três,...cada negócio é um negócio...”.

Artur Fernandes apresenta o exemplo do Reino Unido: “No Reino Unido pagam semestralmente, na maior parte dos casos, (...) imaginando que acordaram 10% e que o jogador recebeu 100 mil [euros] durante seis meses, ao fim de seis meses o clube, a troco de uma factura, acaba por pagar ao agente os 10% correspondentes aos salários do jogador”.

Segundo José Veiga, “depende, cada negócio é um negócio, cada clube é um clube, cada agente é um agente, [todos são] diferentes, e cada negociação é uma negociação diferente. Normalmente, define-se um montante e esse montante (...) é escalado todos os anos sobre o jogador”. Se este tiver 4 anos de contrato, esse montante “escala em 4 anos de contrato. Mas há agentes que têm capacidade de receber tudo numa vez só e jogar pelo seguro (...) não há um padrão”.

Jorge Gama oferece um ponto de vista divergente dos demais, afirmando que a quantia que o agente vai receber do clube que contrata os seus serviços

“nunca é fixada (...) porque quando se passa um mandato a um agente, nem o clube nem o agente sabem se o agente vai gastar um dia ou se vai gastar um mês. Nunca se sabe se vais gastar 10, (...) 20, (...) 300 mil [euros], (...) 400 mil



[euros], (...) enfim, se estás numa época de Verão, em que há mais negócios para fazer, se estás bloqueado por uma operação, naturalmente que o teu tempo é mais caro, se estiveres, por exemplo, no mês de Abril em que não há outras operações a fazer, ou há menos operações a fazer, o teu tempo é mais barato”.

Janeiro, por exemplo, é também “um tempo caro”, conforme refere. Segundo Jorge Gama, é um disparate dizer-se que um “agente ganha 5 [%], 10 [%], 15 [%] ou 20 [%] ou que está limitado a receber 10 [%]”, na medida em que “a realidade é o dia-a-dia, é aquilo que se faz (...) se o clube achar que o agente tem que receber 15%” então não haverá nada que o impeça. Relativamente aos valores dos mandatos, estes “normalmente (...) são valores fixos”, não uma “comissão sobre o valor fixado para a transferência”. Para exemplificar o que diz relativamente ao agente não saber quantos dias terá que gastar na operação e qual o preço exacto que o clube terá que pagar, Jorge Gama fala da operação de Kleberson para o Manchester United, na qual demorou um ano: “Não me pagaram aquilo que me deveriam ter pago, aquilo que eu gastei, o tempo que eu perdi,...mas pronto, como era o meu primeiro negócio com o Manchester United, eu tinha interesse em fazer o negócio com o Peter Kenyon [ndr: director-executivo do Manchester United na altura]”.

Conclui-se, após examinadas as diversas respostas dos entrevistados acima transcritas, que o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube é normalmente baseado num contrato previamente celebrado entre o agente e o clube em questão. Relativamente a este contrato, foram ainda reveladas algumas especificidades:

- O agente procede à emissão de uma factura ao clube pelos serviços que lhe foram prestados, com IVA a 23% se for dentro do próprio país e isento de IVA, se for entre países comunitários;
- Em Portugal, normalmente, o pagamento é dividido em várias prestações, devido às dificuldades financeiras dos clubes. Estas prestações, no entanto, acabam muitas vezes por não ser pagas;
- A existência de um acordo prévio em relação ao montante a pagar pelo clube ao agente depende de caso para caso, sendo o pagamento deste

montante normalmente dividido por todos os anos do contrato de trabalho do jogador.

#### **4.14. Apuramento da existência de indemnizações a serem pagas pelo agente ao jogador e vice-versa**

Para se perceber melhor a relação que se estabelece entre um agente e os seus clientes, isto é, os seus jogadores, é importante apurar se nos contratos de representação existem cláusulas que prevêm possíveis indemnizações a serem pagas pelo agente ao jogador e vice-versa e, no caso de existirem, que tipo de cláusulas são, uma vez que estas moldarão a relação entre o agente e os seus jogadores.

Após ter respondido que não havia nenhuma cláusula nos contratos de representação em que o agente fique obrigado a pagar ao jogador, um dos entrevistados, que pediu o anonimato, afirmou, quando questionado sobre se nem quando o jogador está sem clube isso acontece:

“Não, porque é um contrato (...) de representação, ou seja, o agente age mandatado e em representação dos interesses do jogador. Se bem que eu desconhecia mas há, por exemplo, em Espanha, a possibilidade de o jogador colocar o agente em tribunal se se considerar mal representado e pedir uma indemnização ao agente (...) se bem que, obviamente, é subjectivo [o facto de um jogador estar a ser mal representado]”.

Pedro Romão corrobora a visão em cima exposta, afirmando que não existe nenhuma situação em que o agente pague ao jogador (“Não, nunca”), nem quando o jogador está sem clube.

Manuel Tomás afirma:

“Do agente ao jogador eu não conheço, eu conheço do jogador ao agente caso ele rescinda. Eu, por exemplo, nos [contratos que faço com os] meus jogadores, não quero que eles me paguem mas também me quero sentir seguro no caso de [que haja algum litígio]...e isto é um pouco leonino, este negócio (...) andamo-nos a morder uns atrás dos outros e tem que haver alguma segurança, por isso há cláusulas. (...) do agente ao jogador acho que não existe (...) acho que tem que haver uma garantia e eu acho que na questão do seguro de responsabilidade civil que os agentes têm que ter está previsto isso, acho que a FIFA previu isso”.

Carlos Gonçalves faz também referência ao seguro de responsabilidade civil que os agentes eram obrigados a fazer quando se licenciavam: “Nós somos obrigados a ter um seguro, precisamente para o caso de [se] o jogador entender que houve alguma situação de dolo ou que foi prejudicado pela acção do próprio agente, poder accionar esse agente, portanto, terá esse seguro para tratar dessa situação”. Carlos Gonçalves adianta, no entanto, que “há muitas cláusulas, eu vejo muitos agentes a fazer muitas coisas...”.

Ramiro Sobral, por seu turno, refere: “Sei de pessoas que põem cláusulas de rescisão altíssimas contra o jogador. Ao contrário, nenhum agente aceitava, como é evidente: ter que indemnizar o jogador, nenhum agente aceita...está completamente fora de questão”.

Jorge Gama, apesar de afirmar que os contratos de representação não costumam conter qualquer cláusula de pagamento de qualquer quantia por parte do agente ao jogador, nem sequer quando este está sem clube, oferece uma visão adicional sobre esta questão: “O agente pode, eventualmente, criar dois tipos de contrato em que paga ao jogador: paga ao jogador por utilizar a sua imagem (...) ou o agente, através de uma empresa sua ou uma empresa qualquer à qual esteja ligado indirectamente” pode comprar os direitos económicos do jogador que vai estar em fim de contrato”, esta possibilidade não existe em “países europeus como a Inglaterra e a França” mas “na América do Sul usa-se muito: no Brasil, na Argentina, no Perú, na Colômbia,...”.

Paulo Rodrigues, por sua vez, afirma que no seu caso pessoal, os contratos de representação que faz com os jogadores prevêm indemnizações: “No meu caso tem do jogador a mim ou de mim ao jogador, de 1 milhão de euros”, valor que em teoria terá de ser pago pelos jogadores de Paulo Rodrigues “em caso de não respeitarem as cláusulas que estão no (...) contrato” – “Quem não as aceitar, nunca será meu jogador”, afirma Rodrigues.

José Veiga começa por fazer referência à prática comum dos contratos de representação: “Normalmente, no contrato de representação, há uma obrigação do jogador pagar um x ao agente, (...) uma percentagem do seu contrato”. No entanto,

afirma que “do agente ao jogador não” existe essa obrigação, prosseguindo a sua explicação: “Pode haver uma cláusula de penalização de parte a parte. Se o jogador não respeitar o contrato, o jogador tem que indemnizar [o agente] e se o agente não respeitar, o agente também tem que indemnizar o próprio jogador. São as únicas cláusulas que podem existir em relação a montantes, a dinheiro”.

Uma das especificidades da actividade de agente de jogadores é que esta é uma actividade muito pouco protegida, o que constitui uma ameaça à profissão de agente. Os regulamentos criados pela FIFA protegem muito mais o jogador do que o agente e os contratos de representação que um agente faz com um jogador (cuja validade máxima, segundo a FIFA, é de dois anos) têm um valor relativo, na medida em que se um jogador recorrer aos serviços de outro agente, o jogador não deverá ser sancionado por isso e o agente apenas ficará credor de uma percentagem do novo contrato que o jogador tenha assinado, percentagem essa que só lhe será devida até ao termo do contrato de representação que estava em vigor quando o jogador assinou o novo contrato de trabalho. Assim explica Ramiro Sobral, quando questionado sobre o que acontece se um jogador tiver assinado um contrato de exclusividade com um agente e decidir recorrer aos serviços de outro agente:

“Não tem problema, o jogador é livre de o fazer desde que pague aquilo que está escrito no contrato feito com o agente com quem ele tem esse contrato de representação. O contrato de representação em exclusividade não existe nas leis dos respectivos países. Isso é um regulamento da FIFA que não é válido em termos de lei civil, (...) em caso de litígio (...) nenhum tribunal vai conceder direito ao agente, porque contrato de exclusividade não existe”.

Quando questionado novamente sobre se durante os dois anos da duração máxima de um contrato de representação um jogador não está obrigado a agir em exclusividade com o agente com quem tem contrato de exclusividade, Sobral afirma: “Não, não está. Desde que escolha um outro agente para o representar num contrato qualquer e pague ao agente [com quem tem contrato de representação] aquilo que lhe é devido, como se ele tivesse participado na negociação do contrato, porque senão, *cívelmente*, vai ter que responder perante uma indemnização que terá que pagar. Agora, carácter de exclusividade não existe”. Quando confrontado com o facto de a FIFA proteger muito o jogador e deixar o seu agente muito desprotegido, Ramiro

Sobral concorda: “Completamente”; referindo ainda que “se for um caso entre um jogador português e um agente português, a FIFA nem intervém, a FIFA só intervém quando as partes envolvidas são de federações diferentes”, pelo que no caso de haver litígio entre um agente português e um jogador ou treinador portugueses este seria julgado pelos “tribunais portugueses, porque na Federação Portuguesa de Futebol não há nenhum órgão que julgue estes processos”.

Corroborando o que foi dito por Ramiro Sobral, Jorge Gama afirma: “A FIFA (...) diz que apesar de um jogador ter (...) contrato com um agente, se (...) recorrer a outro agente que lhe apareça com uma proposta não pode ser responsabilizado por isso, ou seja, ter contrato, ou não ter, é a mesma coisa”.

Conclui-se então que, apesar de normalmente as cláusulas presentes nos contratos de representação punirem comportamentos dos jogadores – e não dos agentes – que vão contra o que tenha ficado estabelecido nesses contratos, pode existir uma cláusula de penalização de parte a parte, isto é, que obrigue qualquer uma das partes que tenha tido esse comportamento desviante a indemnizar a outra, independentemente de esta se tratar do jogador ou do agente. Por sua vez, o facto de as cláusulas presentes nos contratos de representação costumarem punir o jogador, e não o agente, tem a ver com o facto de a FIFA proteger muito mais o jogador do que o agente.

Assim, uma vez que o contrato de representação em exclusividade não existe nas leis de vários países membro da FIFA, o jogador poderá recorrer aos serviços de um agente com quem não tenha assinado um contrato de representação desde que pague ao agente com quem tem contrato de representação “em exclusividade” assinado aquilo que lhe é devido, como se ele tivesse participado na negociação do contrato de trabalho. Finalmente, apesar das cláusulas pretenderem dar alguma segurança ao agente em caso de litígio, a FIFA voltou a proteger o jogador quando criou a obrigação de os agentes licenciados fazerem um seguro de responsabilidade civil. Este seguro prevê o recebimento, por parte do jogador, de determinado montante caso o agente lhe tenha causado dano.

#### 4.15. Procedimentos tomados pelos agentes para contornar o assédio de outros agentes

Uma das grandes ameaças, provavelmente a maior, da actividade de agente de jogadores é o constante assédio de outros agentes, relativamente a jogadores, que não os seus próprios agentes, e o desejo crescente de trocar de representante que isso pode provocar nos jogadores. Foi então perguntado aos agentes como contornam esta questão, isto é, que procedimentos é que tomam para evitá-la.

Ramiro Sobral afirma que “não há procedimentos a tomar. É uma selva, mesmo...é a lei da selva. Por isso é que a minha relação [com os meus jogadores] é baseada na confiança (...) o meu jogador mais mediático é assediado todos os dias, nos jogos, nos treinos,...”. Manuel Tomás corrobora a opinião de Sobral quando dá ênfase à necessidade de criar com os seus clientes uma relação de confiança: “Eu acho que o maior procedimento (...) é a confiança”. Para Manuel Tomás, “o jogador tem que confiar que eu sou uma mais-valia para ele como eu também acredito que os meus atletas são uma mais-valia para (...) a minha empresa”. Tomás prossegue a explanação do seu ponto de vista afirmando: “Têm que se fazer as coisas como deve ser, não deixar os jogadores (...) darem-nos (...) «facadas nas costas» mas também (...) quando há uma hipótese de eles poderem sair para outro clube, de alguém lhes trazer mais-valias, acho que se tem que estar aberto a parcerias, para que o jogador não pense “Não, não, tu não me deixas sair, então eu vou-te fazer nas costas””.

Carlos Gonçalves refere que “não há” procedimentos a tomar. Segundo Carlos Gonçalves, “isto é uma relação de confiança, portanto, se a relação de confiança não for mantida, por muito que se tenha um contrato em vigor” este perde o seu propósito, na medida em que “o fundamental nesta situação é a confiança, aquilo que nós vamos fazendo, (...) o nosso histórico de operações, que vai fazendo com que os jogadores vão confiando em nós (...) agora, sabemos que nem nos casamentos há casamentos para a vida” quanto mais nesta área, em que se lida muitas vezes com “jovens ainda com muita ambição e com muita vontade”, cuja “cabeça pode oscilar com ofertas”. Artur Fernandes corrobora a visão de Carlos Gonçalves, dizendo: “Infelizmente não temos uma grande base para poder tomar medidas que não sejam

as da pura e simples normal execução do contrato em curso (...) os jogadores (...) facilmente conseguem trocar de agente, o que torna o nosso trabalho muito mais difícil”.

Segundo Bruno Santos, “há uma grande falta de bom senso e de respeito de 80% dos agentes, que não respeitam os contratos”. Santos defende que o procedimento que o agente deve tomar após ligar para um jogador e perceber que este tem um contrato de representação com um agente deve consistir em fazer um pedido ao jogador: “Deixa-me falar com o teu agente...”. A partir desse momento, Bruno Santos já não fala “mais com o jogador, e acho que devia ser sempre assim”, sendo que para si

“o grande cancro do futebol nem são os agentes licenciados, são os piratas, esse é que é o grande problema do futebol: chegam ao futebol, dão 2, 3 mil euros a jogadores, assinam com eles e nem se preocupam se os jogadores têm contrato [de representação] ou se não, esse é que é o grande problema. Agora, como é que contornamos isso? Só tens uma solução para contornar: o teu trabalho e a confiança que tens com o jogador. Tens que estar sempre preparado porque vais perder sempre alguém”.

Paulo Barbosa oferece a sua visão sobre esta questão, acrescentando à mesma o seu exemplo pessoal:

“Eu, durante muitos anos, nunca fiz contratos com os jogadores. Todos os jogadores eram livres, já que havia comigo sempre um pacto de cavalheiros. Agora, sei que, nos dias de hoje, muitos jogadores são assediados e pressionados no sentido de mudar de representante, ora com promessas de outros empresários, ora inclusive com pressões do próprio clube. Eu, pessoalmente, nunca tive esse problema (...) porque quem quiser trabalhar comigo, trabalha, quem não quiser, não trabalha, (...) eu penso que os jogadores dos dias de hoje têm a noção de quem é quem e quem é que lhes pode resolver os problemas, quem os pode colocar neste ou naquele clube. (...) eu, pessoalmente, nunca iria nem nunca vou [aliciar um jogador para rescindir o contrato de representação que tenha assinado com outro agente]...porque acho que não é necessário um jogador mudar de agente, porque os agentes podem colaborar entre eles, (...) não há nenhum agente no mundo, tirando os vigaristas, que tem soluções para tudo, (...) não há nenhuma razão, minimamente razoável, para que um agente que tenha uma solução para um jogador não deva consultar o agente que represente o jogador e, em conjunto, fazerem (...) essa transacção”.

Quando questionado sobre se actualmente já faz contratos de representação com os seus jogadores, Paulo Barbosa afirma: “Não, não faço, nunca fiz. Precisamente

por uma questão de princípio. Para mim, a questão de princípio é a questão da liberdade, liberdade no sentido de que a solução parte daquilo que os jogadores querem na vida, é uma questão de relacionamento: se um jogador acha que pode trabalhar comigo, e quer trabalhar comigo, trabalha, no dia em que não quiser trabalhar, basta fazer uma chamada e fica o problema resolvido”.

Como se pode comprovar através da leitura das respostas dos entrevistados, não existem procedimentos sólidos a tomar, para além da criação de uma relação de confiança com o cliente (jogador), sendo que esta relação será impulsionada pelo sucesso que o jogador identificar no trabalho levado a cabo pelo agente. Assim, de maneira a trabalhar honestamente e a fomentar a relação de confiança com os seus jogadores, um agente tem de priorizar o bem-estar dos mesmos nas suas acções, o que implica estar aberto a parcerias com outros agentes, de modo a aumentar o número de alternativas para valorizar a carreira dos jogadores.

Concluiu-se ainda, através da análise das opiniões dos vários entrevistados acima transcritas, que as expectativas inerentes ao desejo de assinar contrato com um agente de maior reputação, por parte de um jogador, podem não ser satisfeitas na sua totalidade, uma vez que há medida que o nível de parcerias criadas entre os agentes aumenta, diminuem as vantagens existentes para o jogador em recorrer aos serviços de um agente com maior reputação, pois decrescem também os benefícios originários dessa situação. No limite, isto é, no cenário teórico de todos os jogadores terem a mesma qualidade e os agentes arranjam soluções apenas para os seus próprios jogadores, a necessidade de um jogador recorrer aos serviços de um agente mais reputado para poder progredir na carreira seria total.

#### **4.16. Confirmação de que as funções de um agente não se limitam à negociação ou renegociação de contratos de trabalho**

O artigo 25º do Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2008 diz que “Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho”. Contudo, esta lei parece ser claramente violada, na medida em que o aumento de complexidade da gestão de carreira associada aos jogadores de futebol trouxe consigo



um incremento da importância de prestação de outro tipo de serviços, tais como o arranjo de patrocínios, de contratos de publicidade e a realização de uma assessoria de imprensa. Assim, este subcapítulo pretende confirmar que existe uma gama mais alargada de serviços prestados pelos agentes aos jogadores, que não encerra em si a negociação e renegociação dos seus contratos de trabalho.

Segundo José Veiga,

“esse artigo da FIFA é um artigo que está ultrapassado porque um agente, hoje em dia, (...) não deve ser só para renegociar um contrato. Um contrato pode ser renegociado de 3 em 3 anos, de 2 em 2 anos, de 4 em 4 anos, e depois o que é que faz (...) ? (...) a sociedade (...) mudou, acho que um agente tem que estar disponível e ter conhecimento do mercado, em relação aos contratos dos jogadores, em relação aos clubes, mas em relação também à parte de marketing, contratos de chuteiras, publicidade,...tudo isso faz parte, hoje em dia, do futebol e o agente tem que estar preparado para ter essa capacidade, de encontrar fontes de receitas para o jogador, porque aí, se o agente encontrar essas fontes de receitas, automaticamente cobrará a sua percentagem nessas marcas desportivas e em qualquer produto comercial, publicitário”.

Por sua vez, Ramiro Sobral afirma:

“Isso (...) tem a ver com o objecto social que cada agente tem na criação da sua empresa. A mim, na minha empresa, com o meu objecto social, tudo me é permitido, até o aconselhamento do seguro que o jogador deve fazer (...) Tem lá tudo escrito: acompanhamento da carreira, gestão da carreira, gestão de imagem, acompanhamento profissional, acompanhamento fora dos jogos, dentro dos jogos,... (...) as pessoas são inteligentes e criam uma empresa, da qual são proprietários, que faz toda essa assessoria, (...) jurídica, contabilística, (...) financeira,...”.

De acordo com Jorge Gama, “a maior parte dos agentes (...) trata só da representação salarial e deixa para que seja o próprio jogador a fazer os seus contratos publicitários”. Contudo, Gama afirma que, normalmente, os grandes agentes de futebol têm uma empresa, à parte, que trata da “parte de imagem, *sponsorização, marketing,...*”. Artur Fernandes refere: “A nossa orientação vai no sentido da concretização de contratos de trabalho desportivo. Depois, há empresas que têm a capacidade, o número de pessoas e a competência para poder também alargar os seus horizontes nos serviços prestados aos jogadores”, aparecendo então as “empresas de

imagem associadas, empresas de *outsourcing*, do ponto de vista jurídico, fiscal, contabilístico”.

Carlos Gonçalves, por seu turno, diz: “Sim, muitos dos agentes licenciados fazem esse trabalho, ou têm pessoas nas suas empresas que ajudam a fazer esse tipo de trabalho”.

Manuel Tomás é da opinião “que as pessoas que estão envolvidas na representação dos atletas têm que poder representá-lo em tudo” porque “o agente conhece bem o jogador para saber se ele há-de fazer contratos de publicidade ou se não, acho que ele deve gerir todo o tipo de [questões relacionadas com a gestão da carreira do jogador]...”. Esta visão é corroborada por Paulo Barbosa: “Na minha perspectiva, quem pretende assumir [a gestão das] carreiras de jogadores deve assumir a gestão das várias componentes da vida de um atleta, desde a [sua] assessoria [de imprensa]”, passando pela “própria gestão da carreira do jogador”, até “outras questões que tenham a ver com direitos de imagem,...depois também depende da dimensão do jogador”.

Quando confrontado com esta questão, e sabendo-se que muitos agentes se encarregam de actividades como o arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, fazer uma boa assessoria de imprensa e promoção de imagem, Bruno Santos afirma: “Nós fazemos isso tudo, (...) tem que ser (...) a empresa do agente em que o jogador está inserido a dar apoio nesses aspectos todos”.

Paulo Rodrigues apresenta uma visão diferente: “Acho que (...) é mais importante saber de futebol e fazer ver ao jogador (...) se ele está bem, (...) se é uma boa aposta [ficar] onde está, porque tudo o que são patrocínios, chuteiras, comunicação, assessoria, tudo [isso]...acho que não é por aí que o jogador vai ser [grande] jogador ou não”.

Após a examinação das diversas opiniões dos entrevistados acima transcritas, é possível concluir que o regulamento em análise é constantemente violado e que tal se deve ao reforço do apoio dado ao jogador, que visa sempre dotar o jogador com as

melhores condições para que a sua concentração seja aplicada somente no desenvolvimento das suas aptidões profissionais.

Assim, apesar de nos seus primórdios os serviços prestados por um agente de jogadores consistir na representação de um jogador na negociação e renegociação dos seus contratos de trabalho, esta actividade foi conhecendo desenvolvimentos, sendo que, actualmente, existem muitos agentes a prestar também outro tipo de serviços aos seus jogadores, como são a gestão da sua imagem, a realização da sua assessoria de imprensa e o seu aconselhamento jurídico.

Foi ainda explicado que ao criar uma empresa com o objecto social de prestação de vários tipos de serviço, que não se resumem à negociação ou renegociação de contratos de trabalho, uma pessoa fica automaticamente habilitada a poder prestar outro tipo de serviços aos jogadores<sup>6</sup>.

#### **4.17. Apuramento das vantagens e desvantagens existentes na delegação da representação de um jogador num mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado**

Muitas vezes, os jogadores estrangeiros arranjam um contrato de trabalho num país por intermédio de um agente nacional, isto é, de um agente desse mesmo país. Contudo, no caso de estes jogadores terem o seu próprio agente – da sua nacionalidade, provavelmente – é habitual lerem-se referências feitas pela imprensa nacional ao agente nacional (que intermediou a transferência) como sendo o único representante do jogador, tendo esta o cuidado, por vezes, de se referir ao mesmo como a pessoa responsável pela sua representação no mercado nacional.

Este subcapítulo visa apurar as vantagens e desvantagens associadas à delegação das competências de representação de um jogador num mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.

Artur Fernandes começa por contextualizar no tempo a evolução da profissão de agente de jogadores:

---

<sup>6</sup> Conclusão aplicável a empresas portuguesas (origem das empresas que são propriedade dos agentes entrevistados presencialmente).

“O primeiro jogador com representação data de 1978 [ndr: a 16 de Dezembro de 1977, Giancarlo Antognoni e Antonio Caliendo assinaram aquele que terá sido, provavelmente, o primeiro contrato de representação assinado por um jogador] (...) logo de seguida apareceram 20 agentes no mundo, detentores de praticamente todo o mercado. (...) passado 30 anos somos 7000, logo, é absolutamente impossível que alguém consiga fazer todo este trabalho sozinho, há que trabalhar em parcerias (...) que normalmente se traduzem por um parceiro por país, mas que, em alguns casos, em países de futebol de grande dimensão, se poderão traduzir por um parceiro em cada cidade de cada país”.

Artur Fernandes diz que na eventualidade de os agentes portugueses receberem no seu país “por exemplo, um jogador brasileiro (...) que tem o seu representante no Brasil, em que o factor distância o impede de estar sempre presente, é mais fácil porque podemos dar todo o acompanhamento possível ao jogador. Este é o lado bom”. Contudo, Fernandes defende que poderão não existir apenas vantagens para todas as partes envolvidas no processo: “O lado mau é que se o agente que acolhe o jogador no novo mercado tiver más intenções consegue denegrir a imagem do agente de origem e o que acontece, às vezes, é que estes jogadores pura e simplesmente esquecem o agente inicial e ficam a trabalhar com o novo agente”, sendo que os agentes portugueses correm um risco acrescido quando comparados com países importadores (como é o caso dos *Top 5* – Inglaterra, Espanha, Alemanha, Itália e França –, por exemplo), como se pode depreender das palavras de Artur Fernandes: “O nosso maior problema é que nós somos um país exportador e quando (...) mandamos [jogadores] (...) corremos (...) o mesmo risco”.

Ramiro Sobral, por seu turno, oferece um exemplo para mostrar as vantagens da delegação das competências em questão: “Vou dar-lhe um exemplo muito concreto: Fredy Montero. Tem um agente na Colômbia. Fazia algum sentido o jogador estar aqui com problemas, em Portugal, e ter que vir o agente da Colômbia, deslocar-se, para resolver um problema do Fredy Montero? Não fazia sentido absolutamente nenhum...”. Para Sobral, “todas estas parcerias que são criadas visam, sempre, melhorar (...) a qualidade do serviço prestado ao jogador”.

Paulo Rodrigues recorre também a um exemplo para ilustrar o seu pensamento sobre esta questão:

“Eu acho que isso é uma vantagem para todos. Eu acabei de trazer um jogador para o Vitória de Setúbal que é do Peru, tem um empresário peruano: não faz sentido o agente gerir a carreira do jogador peruano em Portugal quando mora no Peru. Faz sentido, sim, delinear uma pessoa da confiança dele, que lhe arranhou o clube, que lhe colocou o jogador, [deixá-la] gerir a carreira do seu próprio jogador (...) porque o jogador (...) no primeiro mês sente-se feliz, [porque] está em Portugal, mas passado um mês ou dois começa-se a sentir sozinho, abandonado, não sabe com quem é que há-de falar...”.

Sobre este assunto, Manuel Tomás refere que “se tiver um jogador fora do país e se poder ter lá alguém mais próximo da minha confiança (...) que o possa acompanhar (...) é sempre melhor fazer uma parceria para o acompanhamento, (...) para melhorar o [rendimento do] jogador”. Para Manuel Tomás, “em última análise o jogador deve estar acompanhado para o país que for, com pessoas de confiança, para que não seja abandonado”. Ulisses Santos volta também a dar ênfase à melhor qualidade do serviço prestada ao jogador neste tipo de situações: “É natural que os contactos sejam mais fortes através de um agente local e (...) é natural que se [o agente] tiver um parceiro que possa dar continuidade ao trabalho de acompanhamento dos jogadores os jogadores se sintam melhor servidos”. Quando questionado sobre como se costuma processar a remuneração de um e de outro agente quando este tipo de situações ocorrem, Santos afirma: “É muito variável. É uma negociação entre duas partes, depende”.

Carlos Gonçalves fala na impossibilidade de domínio de todos os mercados:

“Para nós, agentes, dominar todos os mercados, é completamente impossível, fisicamente é impossível e, portanto, vamos tendo parceiros em determinados países, que são pessoas em quem nós confiamos e que nos ajudam a fazer determinado tipo de negócios. Estando elas lá, é mais fácil darem-nos informação sobre o que é que se vai passando com os jogadores, (...) com os clubes e serem (...) os nossos representantes, os nossos ajudantes, nesse país em relação a um jogador que nós representamos”.

As opiniões anteriormente expostas vão ao encontro do serviço prestado ao jogador. No entanto, Pedro Romão acrescenta que também o próprio agente que acolhe o jogador, que fica com a responsabilidade de o representar num mercado em que se sente mais à-vontade, pode obter benefícios dessa representação:

“É mais uma questão de ajudar a promoção desse próprio agente. Eu coloquei um jogador na Croácia [ndr: Rúben Lima, transferido do Beira-Mar para o

Hajduk Split em 2011/12] e um agente de lá pediu-me para ser ele a aparecer no aeroporto porque é bom para ele lá, para a sua promoção e imagem. Eu concordo, porque é o mercado dele, é bom para ele, se ele abrir lá mais portas eu meto lá mais jogadores, se eu entrar sozinho e deixá-lo de fora vou criar mais hostilidades do que o normal. Desde que isso não faça com que ele tente roubar o jogador (...) não há problema nenhum, vejo isso como uma parceria”.

Quando questionado sobre se se tinha informado um pouco sobre esse agente com quem fez uma parceria na Croácia, Romão afirmou: “É óbvio. Embora às vezes não haja muito tempo. Se eles aparecem com o contrato ou com a proposta do clube, nós só temos tempo de fazer dois ou três telefonemas a alguém...mas mesmo isso não é bom: o Pedro pode ter uma opinião, eu tenho outra, o Pedro gosta dele, eu não, ao Pedro correu-lhe bem, a mim não, portanto, é uma confusão...”. Sobre os cuidados que toma quando quer apurar a credibilidade de um agente estrangeiro com quem pretenda realizar parcerias, Carlos Gonçalves afirma: “É uma questão de experiência e de *know-how* que nós vamos tendo, de informação que vamos tendo desses agentes, que tipo de jogadores é que representam, que tipo de informações temos dos clubes acerca desses agentes,...”. Estas informações sobre os agentes de que Gonçalves fala não deverão ser complicadas de alcançar uma vez que no mercado do futebol, em que “a maior parte das pessoas se conhece, pelo menos aquelas que funcionam em determinado nível de mercado (...) a informação rapidamente acaba por passar e nós acabamos por recolher as informações que queremos”.

Outros agentes, contudo, encontram vantagens e desvantagens neste tipo de situações. Assim, segundo Manuel Damásio,

“o jogador, gradualmente, pode começar a pensar que o agente dele agora é esse agente e não és tu. Essa é a grande desvantagem, o outro é que trata de tudo. (...) a grande vantagem, é a parte dos custos (...) não tens de ir todas as semanas lá, (...) podes-te focar noutros negócios cá, podes tentar trabalhar noutras coisas cá e visitar outras coisas, podes tentar arranjar mais a parte do *brokerage*,...”.

Deste modo, Manuel Damásio defende que esse tempo disponível para se poder dedicar a outras coisas, a par da poupança de custos, é a grande vantagem da delegação de competências da representação de um jogador num mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mercado, na medida em que “todos os agentes fazem de *broker* (...) se surgir a oportunidade”. Significa isto, então, que se

uma pessoa é “um bocado *broker* e agente”, como o próprio, esta tem que “de vez em quando (...) tomar opções”, conforme afirma Damásio. Para Bruno Santos, “a vantagem é óbvia: a proximidade. Com um telefonema conseguir-se resolver tudo, (...) a proximidade com o clube, a proximidade com o jogador se houver algum problema, às vezes, até a própria língua, essas são as maiores vantagens”. Em relação às desvantagens, Bruno Santos defende que estas passam por “não ter controlo sobre o jogador a 100%. Tem muito a ver com a confiança que tens no outro agente, porque o outro agente pode tentar roubar [o jogador] no fim”.

Jorge Gama afirma que “os agentes estrangeiros acompanham quase sempre os jogadores e acabam, depois, na continuidade, por ganhar a confiança e permanecer no mercado” não tendo de “passar a bola a outros agentes”. Gama conta, no entanto, um episódio que viveu no início da sua carreira profissional, que “acontece muito”, segundo si:

“Eu, uma vez, passei a bola a um agente inglês e perdi o jogador apesar de ter feito o negócio, foi o meu primeiro negócio, quando transferi o Luís Boa Morte para o Arsenal. Passei para o Jerome Anderson a responsabilidade de tomar conta dele e passado de dois anos o Luís Boa Morte mandou-me uma carta a dizer que eu era um *gajo* porreiro mas que o Jerome Anderson é que o aturava todos os dias e que portanto passava a ser ele o representante dele, tudo bem, (...) pode acontecer que, na extensão, o jogador se dê conta de que o agente local tem predominância, até diária, maior, e que pura e simplesmente se esqueça daquele que, se calhar, o foi descobrir a jogar na 4ª Divisão”.

Paulo Barbosa, por sua vez, tem uma visão diferente sobre este assunto. Quando confrontado com a possibilidade de existirem vantagens para si e para um outro agente que acompanhe um jogador por si representado num mercado estrangeiro, Barbosa discorda:

“Não. (...) na minha aceção (...) o agente deve (...) estar presente, (...) eu tenho que (...) lá estar quando há problemas, seja aqui, seja nos Estados Unidos, (...) não quer dizer que não haja uma pessoa no campo, que ajude, agora, a relação com o jogador não pode ser cortada umbilicalmente só porque ele foi para outro país, com o argumento de que está longe, só se fosse com o argumento de poupança de custos, mas isso não é honesto, (...) você (...) não se deve demitir da responsabilidade intrínseca de quando há um problema resolvê-lo, tem de lá estar. Esta é que é a verdadeira prestação de serviços de um agente, um agente é alguém que representa o jogador mas que está sempre presente na sua vida, não apenas para fazer contratos, não aparece só ao fim de dois

anos para fazer o contrato, receber a comissão do clube e ir embora, as coisas não podem ser assim”.

Depois de analisadas as diferentes opiniões dos entrevistados, é possível concluir-se que a delegação de competências de representação de um jogador num mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado acarreta algumas vantagens, bem como uma possível grande desvantagem. Assim, algumas das vantagens identificadas para o agente que delega essas competências a um agente com domínio no mercado estrangeiro estão presentes nos pontos abaixo:

- Melhoria do acompanhamento dado ao jogador (conseguida por uma maior proximidade);
- Aumento dos recursos disponíveis (redução de custos – que significa o aumento da capacidade financeira do agente – e aumento do tempo disponível);
- Celeridade de obtenção de informações sobre o jogador;
- Aumento de oportunidades de negócio nesse país, futuramente;
- Maior domínio do mercado estrangeiro (proporcionado pela partilha de elementos culturais comuns entre o agente estrangeiro e os vários intervenientes nesse mercado, como a própria língua, e pela sua provável maior rede de contactos com pessoas influentes no mesmo).

Por sua vez, a grande desvantagem que pode estar associada a esta delegação de competências é a seguinte:

- Perda do jogador para o agente que o acolheu no mercado estrangeiro.

#### **4.18. Apuramento da existência de cláusulas indemnizatórias num contrato de trabalho a serem pagas por um jogador a um clube e vice-versa**

Este subcapítulo tem como propósito apurar a existência de cláusulas indemnizatórias no contrato de trabalho de um jogador, mais concretamente a apuração da existência de cláusulas a serem pagas por um clube a um jogador em caso de rescisão unilateral sem justa causa, e vice-versa. Uma vez que a relação que se



estabelece entre um agente e um jogador não é indissociável da relação que ambos criam com o clube, a clarificação dos vários aspectos relacionados com o contrato de trabalho de um jogador adquire uma importância elevada, na medida em que estes moldarão o comportamento do agente.

Segundo Ulisses Santos, as cláusulas de rescisão são “sempre do jogador para o clube”. Santos faz referência ao facto de a profissão de futebolista ter, ao seu mais alto nível, especificidades a nível contratual, muito diferentes das de um trabalhador comum: “Aqui não há bem a lei do trabalho, porque se fosse pela lei do trabalho [o jogador] teria de dar 60 dias à casa e saía livre (...) como acontece com um funcionário de uma empresa normal”. Relativamente a uma possível indemnização a ser paga pelo clube ao jogador por rescisão unilateral sem justa causa do seu contrato, Santos refere que se um clube “quiser mandar um jogador embora, é um despedimento normal, ou seja, (...) obriga-se a pagar o contrato vincendo do jogador, nada mais”. José Couceiro corrobora a visão de Ulisses Santos e afirma que os contratos “costumam ter uma cláusula de rescisão”, que representa o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral sem justa causa, “e normalmente do clube ao jogador [o valor a indemnizar] (...) são as prestações vincendas”. Para além de o clube estar normalmente mais protegido em relação às rescisões unilaterais de um contrato de trabalho sem justa causa, o pagamento da indemnização por parte de um clube pode até nem corresponder à totalidade dos salários que o jogador teria a receber até ao termo do seu contrato, como refere Jorge Gama: “Normalmente o que o jogador tem direito a receber é o valor do resto dos salários até ao fim do contrato e, muitas vezes, o clube contesta isso e ultimamente tem ganho porque os jogadores entretanto arranjam um clube e [os clubes] só pagam a diferença do tempo em que estiveram desempregados”.

Questionado sobre se costuma haver alguma indemnização a ser paga ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa por parte do clube, Ramiro Sobral diz: “Não tem cláusula. Será sempre o valor dos salários até ao final do contrato”, sendo que, segundo Sobral, o valor a ser pago pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa “é a cláusula de rescisão, se for válida, se for de acordo com o salário. Não se pode ter um jogador a ganhar 500 euros

e ter uma cláusula de 50 milhões [de euros], como acontece em Portugal com a maior parte dos clubes”, uma vez que, de acordo com Ramiro Sobral, este tipo de cláusulas desproporcionalmente maiores do que os salários que os jogadores recebem “não têm sustentabilidade nenhuma”: “a rescisão será sempre de acordo com aquilo que o jogador ganha...”.

Manuel Tomás refere que “existe um contrato que é para cumprir”. Se o clube não cumprir esse contrato de trabalho, segundo Tomás, este “terá que pagar o contrato até ao final”. No entanto, “se paga metade, se paga um terço, se paga 10%, será tudo uma negociação...”. Quando questionado sobre se o valor que o jogador terá que pagar em caso de rescisão unilateral sem justa causa corresponderá à sua cláusula de rescisão, Manuel Tomás afirma: “Sim (...) se bem que há aí umas situações porque as cláusulas de rescisão, muitas vezes, não estão de acordo com os salários que eles [ndr: os jogadores] recebem”, situação que se encontra com frequência “nos juniores dos grandes clubes, que têm cláusulas altíssimas e que não recebem” em concordância com isso. Após corroborar a visão de Ramiro Sobral sobre as cláusulas de rescisão desproporcionais presentes em alguns jogadores, Manuel Tomás acrescenta: “Acho que até há umas contas que a FIFA faz sobre isso, sobre o que é que se deve pagar mesmo, não são essas cláusulas lunáticas para que não saiam...”.

Artur Fernandes diz que “há duas cláusulas absolutamente diferentes”:

“A primeira tem a ver com o valor da indemnização em termos de incumprimento bilateral, tanto de um lado como do outro. Depois, há um outro acordo que se pode fazer, à parte deste, que tem a ver com um valor de transferência que é absolutamente diferente, não tem que ser exactamente igual à cláusula de rescisão. Para facilitar, do ponto de vista jurídico, normalmente coloca-se o mesmo valor para as duas situações, mas não se coíbem de especificar no contrato que há uma cláusula de 20 milhões [de euros] em caso de incumprimento ou rescisão do contrato de forma unilateral por uma das partes e há uma cláusula de 20 milhões [de euros] que se estipulou para a transferência, para que não haja dúvidas”.

Carlos Gonçalves afirma que “a maior parte” dos contratos costuma ter presente uma cláusula de rescisão, ou seja, o clube costuma garantir que se o jogador rescindir o seu contrato unilateralmente e sem justa causa se obriga a pagar o montante descrito nessa cláusula. Contudo, e “mais uma vez, depende dos países, há

países onde não existem cláusulas de rescisão, há países em que existe [essa cláusula]...foram os espanhóis que introduziram as cláusulas de rescisão mais pela rivalidade do Barcelona com o Real Madrid, para não irem buscar jogadores um ao outro começaram a meter essas cláusulas. Inicialmente, as cláusulas de rescisão tinham basicamente a ver com isso, (...) até que se começaram a generalizar”, sendo que, para si, muitas dessas cláusulas são “completamente abusivas”. Já em relação ao valor que terá de ser pago pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do seu contrato sem justa causa, este deverá ser igual ao montante dos restantes salários presentes no seu contrato, até ao final do mesmo. Apesar disso, “também depende”, refere, acrescentando no entanto que “há uma discrepância clara entre aquilo que é a indemnização [devida ao clube] se for o jogador a indemnizar ou se for o clube a despedir [e a ter de indemnizar o jogador]”.

Sobre esta discrepância de que Carlos Gonçalves fala, José Manuel Meirim tem também uma opinião. De acordo com Meirim,

“os contratos, nomeadamente com jogadores jovens, são claramente favoráveis aos clubes (...) os contratos-promessa que vão acoplados para fazer mais um ano e depois mais um ano, a cláusula de opção por mais duas ou três épocas desportivas, (...) as tais cláusulas de rescisão em que se de facto ele não vier a cumprir (o jogador sempre) prevê-se o pagamento de indemnizações na ordem de muitos milhões de euros,...Os contratos são, por regra, sempre desnivelados: a cláusula de rescisão vale para o clube, o contrato-promessa, também, se não for cumprido pelo jogador faz entrar a cláusula de rescisão,...sendo que não há muitas vezes nada do lado do jogador em que, por exemplo, se o clube não cumprir e não assinar por mais um ano (contrato-promessa) haja uma penalização do mesmo tipo ou próxima”.

Apesar de Artur Fernandes fazer referência ao facto de existirem duas cláusulas distintas no contrato de um jogador: uma para o caso de incumprimento ou rescisão do contrato de forma unilateral por parte do jogador e outra para a sua transferência, cláusulas que, defende, costumam ter o mesmo valor, Ulisses Santos afirma:

“Quando um clube diz “Eu não podia fazer nada porque chegou aqui o Zenit e pagou os 40 milhões [de euros presentes na cláusula de rescisão] do Witsel”, isso não é verdade porque quem tem que pagar os 40 milhões [de euros] não é o Zenit mas sim o Witsel, que tem de depositar na conta da Liga 40 milhões [de euros], isso é que é uma saída por [accionamento da] cláusula de rescisão”.

Assim, segundo Ulisses Santos, para que um jogador saia realmente pelo accionamento da sua cláusula de rescisão, terá “que ser o clube que o vai contratar a pagar ao jogador e o jogador a depositar o dinheiro na Liga”. Sobre esta obrigatoriedade de ter de ser o jogador a accionar a sua cláusula de rescisão, Carlos Gonçalves diz que esta deverá ser paga pelo jogador ou pelo “clube que esteja interessado nos seus serviços”, dependendo “do que esteja escrito no contrato”.

Ulisses Santos prossegue com a sua explicação: “Um clube, mesmo com a cláusula de rescisão, pode vender acima da cláusula de rescisão, se o negócio assim o permitir, (...) Quando, normalmente, se põe uma cláusula [de rescisão] alta é para dizer “Pronto, estou protegido com este valor””. No entanto, se ainda assim o clube não se considerar suficientemente protegido, pode agir em consonância com o exemplo adiantado por Santos:

“Se eu «fosse clube» e determinasse “Olha, tenho aqui 10 milhões [de euros] de cláusula por um jogador que eu acho que vale 15 [milhões de euros] ou que vale mais” nem sequer me sentava à mesa com ninguém, esperava que fosse o jogador a depositar o dinheiro na Liga, o que já dificulta mais o negócio. Daí a justificação sobre o porquê da cláusula de rescisão do Nani no Sporting ser 20 milhões [de euros] e ele ter sido vendido por 25 [ndr: 25,5 milhões de euros]”.

Quando questionado sobre se Nemanja Matic ficaria apenas obrigado ao pagamento dos restantes salários se tivesse rescindido unilateralmente contrato com o Benfica, Ulisses Santos afirmou que “não”, que nesse caso a FIFA “não iria determinar os 50 [milhões de euros presentes na sua cláusula de rescisão] mas iria determinar um valor elevado, se calhar até acima dos 25 [milhões de euros que custou ao Chelsea]” levando em linha de conta elementos como “o valor da cláusula (que eram 50 [milhões de euros]), o ajustamento em relação ao tempo de contrato que faltava” e “o ajustamento em termos salariais – o que ele foi ganhar para o outro lado”.

José Veiga corrobora a visão de Ulisses Santos sobre as cláusulas de rescisão, dizendo:

“As pessoas interpretam mal as cláusulas, porque as cláusulas de rescisão servem para proteger o clube na eventualidade de uma rescisão sem justa causa de um jogador, (...) porque, há uns anos atrás, havia jogadores que pediam a rescisão de contrato, mesmo sem justa causa, depois havia uma pequena indemnização a pagar e os clubes ficavam prejudicados e essas cláusulas vieram, essencialmente, para se proteger duma eventual rescisão de

contrato do jogador, duma maldade qualquer que outro clube possa fazer. Depois, será vendido pelo preço que o mercado estabelecer”.

Segundo José Veiga, “os próprios clubes, depois, contam mentiras para fora. Quando se fala numa cláusula de rescisão, e [da maneira que esta está escrita] no contrato, [esta] tem de ser [paga a] pronto pagamento. Isso é a cláusula de rescisão, porque se se estão a discutir formas de pagamento já não é cláusula de rescisão”. De acordo com Veiga, quando “se diz “Sai pela cláusula de rescisão, mas entretanto vamos negociar formas de pagamento, que são em 4, 5 ou 6 anos” já não é cláusula de rescisão. É uma falsa questão, é uma forma de mentir ao povo porque as pessoas não sabem o que é realmente uma cláusula de rescisão”: “a cláusula de rescisão é o jogador que tem de pagar, não é o clube”, apesar de, como “é óbvio”, esta ser suportada pelo clube que quer contratar o jogador “porque um jogador nunca tem” os valores presentes nesse tipo de cláusulas “para dar a pronto pagamento”, refere José Veiga.

Jorge Gama, por seu turno, defende que se tem “de ter muito cuidado com a forma como se fazem os contratos e a forma como se fazem” as cláusulas de rescisão “porque nem sempre essas cláusulas constituem um fundamento previsto em alguma jurisprudência acerca desta situação para poderes libertar o jogador mas, fazendo as coisas como deve ser, se colocares essa cláusula, podes libertar o jogador mediante o depósito dessa verba. Normalmente faz-se o depósito nas federações locais”.

Paulo Barbosa refere:

“para ter uma cláusula de rescisão [válida], esta teria que ser proporcional àquilo que o jogador ganha, você não pode ter jogadores a ganhar 600€ e ter cláusulas de rescisão de 20 milhões [de euros], ou 30 milhões [de euros], (...) por isso é que são nulas, agora, se houver uma relação de proporcionalidade (...) correcta” “entre aquilo que é a cláusula de rescisão e aquilo que o jogador ganha”, “então a cláusula de rescisão pode ser válida. Não se pode é ter um jogador a ganhar 1000€ ou 2000€ com uma cláusula de 40 ou 50 milhões [de euros], isso é que é ilegal”.

Segundo Paulo Barbosa, as cláusulas de rescisão, “em geral e teoricamente, são sempre recíprocas: não pode o jogador rescindir [unilateralmente sem justa causa] mas também não pode o clube rescindir [com o jogador] sem justa causa”. Apesar do

exposto, quando questionado sobre se normalmente o clube é apenas obrigado a pagar os salários vincendos ao jogador quando rescinde unilateralmente sem justa causa, Paulo Barbosa afirma: “Exactamente, os salários vincendos...”.

Pode-se inferir, uma vez analisadas as respostas dos entrevistados, que o contrato de trabalho que um jogador formaliza com um clube costuma, nalguns países (como é o caso de Portugal e Espanha), ter presente uma cláusula de rescisão, que representa o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral e sem justa causa do seu contrato de trabalho, sendo que esta situação pode estar dependente da validade da cláusula em questão, isto é, do valor que nela estiver estabelecido, pois, para a cláusula ser válida, este valor tem de ser condizente com os salários auferidos pelo jogador. Mais se infere que o valor desta cláusula não tem obrigatoriamente de corresponder ao valor pelo qual o clube se obriga a vender o jogador, na medida em que este último costuma estar presente numa cláusula à parte, criada para esse efeito e, como tal, podendo tomar outro número.

Normalmente, ao rescindir unilateralmente e sem justa causa o contrato de trabalho de um jogador, o clube fica obrigado a indemnizar o jogador em igual valor ao montante das prestações vincendas do seu contrato, sendo que, se entretanto o jogador formalizar um contrato de trabalho com outro clube, o clube que havia rescindido unilateralmente e sem justa causa o seu anterior contrato poderá não ter de proceder ao pagamento do valor relativo às prestações que o jogador ainda tinha a receber até ao final do seu contrato de trabalho.

Apesar da teoria relacionada com a cláusula de rescisão de um jogador, o caso ocorrido com Matuzalém<sup>7</sup> demonstra que, mesmo quando um jogador auferir um salário mensal elevado, é possível que este não seja obrigado a indemnizar o clube em

---

<sup>7</sup> No Verão de 2007, o Shakhtar Donetsk rejeitou uma proposta de 12 milhões de euros do Real Zaragoza pelo seu capitão, o brasileiro Matuzalém; em Julho de 2007, Matuzalém invocou “problemas familiares” para regressar ao Brasil e poucos dias depois rescindiu unilateralmente o seu contrato com o Shakhtar, que terminava a 1 de Julho de 2009, indo jogar para o Real Zaragoza; em 2009, o Zaragoza e Matuzalém foram condenados a pagar 12 milhões de euros pela transacção ilegal, quando a sua cláusula era de 20 milhões de euros.

igual valor ao presente na cláusula de rescisão do seu contrato de trabalho, caso tenha procedido à rescisão unilateral e sem justa causa do mesmo.

Como se pode constatar através da leitura dos parágrafos acima expostos, o tema da indemnização a ser paga por um jogador ao seu clube, em caso de rescisão unilateral e sem justa causa do seu contrato de trabalho, levanta ainda muitas questões, sobre a validade das cláusulas de rescisão presentes nestes contratos. Assim, esta validade é colocada em causa sempre que um clube estabelece um valor bastante superior para a cláusula de rescisão do contrato de trabalho de um jogador quando comparado com o valor que seria adequado – resultante da ponderação de uma série de critérios como são os salários que o jogador que rescindiu contrato recebia, o custo total que o clube vai ter com a procura e contratação de um jogador para o substituir e outras externalidades negativas que possam estar associadas à saída do jogador e seu impacto no clube, a nível desportivo e financeiro. Devido aos elevados valores usualmente presentes nas cláusulas de rescisão em análise, estes não são acessíveis aos próprios jogadores, que não têm capacidade financeira para suportar os custos associados às suas próprias cláusulas, pelo que normalmente as cláusulas de rescisão, quando accionadas, são suportadas pelos clubes que contratam os jogadores.

#### **4.19. Apuramento dos motivos para o artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores da FIFA não ser invocado**

Este subcapítulo tem como objectivo o apuramento dos motivos existentes para que o artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores da FIFA não seja invocado mais vezes. Assim, este artigo refere que se um jogador tiver participado em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido numa temporada, este pode terminar o seu contrato prematuramente, nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado, com base em justa causa desportiva, devendo ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos.

Existindo, então, um regulamento que oferece aos jogadores a possibilidade de rescindir o seu contrato com justa causa desportiva, quando reunidas as condições

anteriormente expostas, torna-se importante investigar as razões pelas quais este regulamento não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão insatisfeitos nos seus respectivos clubes, a fim de se desvincularem dos mesmos, pois, para além da natural percepção das razões atrás referidas, será desta forma possível aumentar a percepção das dinâmicas da própria actividade de agente de jogadores.

Para Carlos Gonçalves, o motivo para esse artigo não ser invocado mais vezes tem a ver com o facto de o risco não compensar, porque, segundo Gonçalves, “a FIFA diz isso mas depois existem uma série de regras internas que vão condicionar completamente essa possibilidade e entre a situação estar julgada e os perigos que existem para esse tipo de indemnizações por quebrar esse contrato, o risco neste momento faz com que a maior parte das pessoas não olhe sequer para ele”, regras internas essas “da própria federação e da própria liga, não só da própria FIFA”.

Manuel Tomás, por sua vez, faz referência à falta de conhecimento sobre este artigo, afirma que os agentes não invocam este artigo mais vezes “porque (...) se calhar desconhecem. (...) Eu acho bem, se calhar isso devia era ser publicitado (...) porque há muita gente que deve desconhecer essa situação. Se bem que depois há sempre maneiras de contornar isso, os clubes podem contornar essas coisas”.

Ulisses Santos afirma que esse artigo “é pouco utilizado pelo simples facto de que um jogador que faça um ano e não participe em 10 % dos jogos [oficiais]...a sua cotação baixou tanto que ele provavelmente nem sequer consegue ter um salário compatível noutro clube, igual”. Quando confrontado com a possibilidade de Iker Casillas, guarda-redes actualmente suplente do Real Madrid e de qualidade reconhecida a nível mundial, poder vir a rescindir unilateralmente com justa causa desportiva, baseando a sua decisão neste regulamento, Ulisses Santos refere que “os clubes não deixam que isso aconteça porque bastam 10%. Estamos a falar, em 60 jogos que faça o Real Madrid, de 6 jogos”. Após ter sido ainda questionado sobre se seria fácil concretizar a tal rescisão por justa causa desportiva a partir do momento em que o jogador chegasse ao final da temporada com menos de 10% dos jogos oficiais da sua equipa, Santos refere que deveria ser “relativamente fácil de concretizar” uma vez que “a maioria dos Regulamentos da FIFA é [criada] para proteger o jogador”.



Ramiro Sobral corrobora a visão de Ulisses Santos, de que provavelmente um jogador que jogue menos de 10% dos jogos oficiais de uma temporada não conseguirá assinar um contrato tão bom noutro clube, devido à sua desvalorização:

“Se ele não joga nesse clube, das duas uma: ou é muito mau disciplinarmente, e o clube está-lhe sempre a arranjar problemas e ele a arranjar problemas ao clube, ou assinou como muitos [jogadores] já assinaram com muitos clubes: zero, não tendo o mínimo de qualidade. Acha que o agente tem interesse, se conseguiu um bom contrato num clube apesar de ele não jogar, em mudá-lo para um clube em que jogue mas ganhe muito menos? Não tem interesse nenhum...”.

Um dos entrevistados, que pediu o anonimato, afirmou:

“Duvido que alguém use essa prerrogativa (...) porque (...) como há duas janelas [de transferências] (...) quando as coisas começam a correr mal, em Janeiro tenta-se tirar o jogador para o jogador jogar mais, ponto final. (...) Quem é que gosta de ficar conhecido como o tipo que “Ah, não jogo, vou-me embora”, quem é que pode assumir, ou quem é que tem o direito de dizer que porque não jogou...suponhamos, agora, que um treinador escolhe o seu onze, consegue durante a época não ter nem castigos nem lesões, a equipa [tem bons] resulta[dos], ele joga sempre com aqueles onze, consegue jogar a época toda com aqueles onze, qual dos colegas é que pode criticar (...) isso?”.

Bruno Santos fala em bom senso e alerta para nuances que existem em relação a esta norma: “Acho que também existe o bom senso do clube de não querer ficar com o jogador, porque isso (...) não pode acontecer se [o jogador] for castigado [por exemplo]...tem uma série de nuances”.

Por seu turno, Artur Fernandes diz que o artigo não é mais vezes invocado “porque provavelmente os clubes conseguem salvaguardar-se com outras cláusulas, tentando anular essa [cláusula] e, por outro lado, provavelmente porque muitos representantes não têm conhecimento dessa lei”. Confrontado com a possibilidade de o motivo de não se invocar este artigo para se rescindirem unilateralmente contratos de trabalho mais vezes poder estar também relacionado com o não querer prejudicar as relações com o clube por parte do representante do jogador, Artur Fernandes diz: “Se o representante está a representar o jogador, não tem que estar preocupado com as [suas] relações com o clube, tem que representar o jogador na plenitude das suas capacidades, por muito que custe ao clube (...) a nossa obrigação (...) é mediar os

conflitos, os benefícios e os prejuízos que possam advir, no futuro, ao jogador (...) tentar evitá-los”.

Após terem sido examinadas várias opiniões dos entrevistados acerca do porquê do artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores da FIFA não ser invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão descontentes nos seus clubes, com o intuito de se desvincularem dos mesmos, foi possível identificar alguns motivos que podem ser responsáveis para tal não ocorrer. Estes motivos encontram-se presentes nos pontos abaixo:

- Elevado risco (regulamentos condicionam a invocação do artigo);
- Desconhecimento do artigo por parte de alguns representantes;
- Dificuldade em arranjar um contrato tão bom desportiva e economicamente para o jogador (devido à sua desvalorização ao longo da época);
- Descredibilização do jogador e representante que invoquem o artigo (clubes, assim como empresas que queiram fazer uso da sua imagem, mostrarão mais reticência em contratar o jogador/serviços do representante, receando sofrer o mesmo acto);
- Existência de cláusulas no contrato de trabalho do jogador que condicionam a invocação do artigo, criadas pelo clube.

#### 4.20. Definição de *broker*

No futebol, existe, a par da actividade de agente de jogadores, a actividade de *broker*, termo usualmente utilizado neste desporto que, em português, significa corretor. Um corretor pode ser definido, exactamente como um agente<sup>8</sup>, como uma “pessoa ou empresa que promove negócios alheios”<sup>9</sup>. No futebol, contudo, a prática demonstra que a actividade de *broker* não é igual à de um agente.

Assim, apesar de anteriormente apresentada a definição de *broker*, segundo um dicionário português, é importante perceber como os próprios entrevistados, que fazem ou já fizeram trabalho de *broker*, definem esta actividade, pois tal percepção permitirá comparar a teoria à prática.

---

<sup>8</sup> <http://www.priberam.pt/dlpo/agente>

<sup>9</sup> <http://www.priberam.pt/dlpo/corretor>

Segundo Manuel Damásio, “um *broker* é uma pessoa que não agencia o jogador, em concreto, dentro de um negócio, e que, no fundo, é o agente, entre comas, do clube (...) no fundo, estás a fazer um *link* entre contactos que tens e a fazer a ponte entre espaços que existem”. Artur Fernandes, por sua vez, define um *broker* como “um intermediário de duas partes, de alguém que quer comprar e de alguém que está disponível para vender”.

Para Ramiro Sobral, “um *broker* é uma pessoa que se movimenta à-vontade e que se relaciona [bem] com as pessoas, que tem conhecimento das leis. É um *self-made man* a quem as pessoas recorrem para resolver problemas”. Quando questionado sobre se o *broker* junta as necessidades de alguns clubes e as possíveis dispensas de outros, Sobral afirma: “As necessidades e os conhecimentos. Eu não quero saber muito das dispensas, quero saber é dos conhecimentos que eu tenho. Há um clube que tem um problema para resolver, quer ter esse problema resolvido, usa-me para resolver esse problema e eu cobro para resolver o problema”.

Paulo Futre afirma que o *broker* “não tem jogadores e consiste mais ou menos nos contactos que tens” e dá um exemplo: “O Milan precisa de um lateral-esquerdo, conheces bem a filosofia do Milan e tentas colocar no Milan um lateral-esquerdo que pensas que é ideal para o Milan; sabes quanto é que o Milan pode gastar, é uma questão de buscar... (...) claro que o *scouting* anda à procura mas (...) não vê todo o mundo do futebol...”. Quando questionado sobre se normalmente os clubes contactam o *broker* quando querem recorrer aos seus serviços ou se costuma ser ao contrário, Futre diz: “Normalmente, o clube chama um *broker* quando quer vender” e normalmente também, segundo Paulo Futre, “já sabes o que é que está a acontecer dentro daquele clube” ou, se não, “perguntas “O que é que está a precisar, Presidente?””, procurando então depois pelo “jogador que ele está a precisar, dentro do dinheiro que ele pode gastar”.

Carlos Gonçalves refere que um *broker*

“é a pessoa que se põe em contacto e que faz a ponte entre o agente de um determinado jogador que nós sabemos que tem [clubes] interessados e um clube que está interessado nesse [jogador]...ou seja, não sendo nós os representantes do atleta, mas tendo boas relações com os clubes e sabendo que um clube está à procura [de um jogador] porque já nos pediu a nós ou

porque soubemos que está à procura de um jogador para determinada posição, juntamos as duas partes e fazemos com que se tente realizar esse negócio (...) Normalmente (...) são agentes de jogadores que pelos contactos que foram fazendo, porque deixaram de ter tantos jogadores ou porque, até tendo, não têm o cliente específico para determinado clube dentro da sua carteira de clientes mas sabem que há um agente com quem têm uma boa relação que pode ter esse jogador, com esse perfil, acabam por propor esse negócio”.

Carlos Gonçalves defende ainda que também há pessoas que se dedicam só a actividade de *broker*, no entanto tal opção acarreta mais dificuldades “porque (...) nada me impede, se eu representar o jogador, de ir directamente ao clube, não necessitando de *broker* nenhum para fazer essa conta, portanto, [o broker] acaba por ser mais dispensável do que propriamente o agente de jogadores”.

Para Carlos Janela, a actividade de *broker* consiste em tornar possível uma transferência “arranjando capacidade financeira exterior à própria capacidade dos clubes”. Segundo Janela, o *broker* entra em acção quando “os clubes querem um jogador” e “não têm forma de o financiar”. Nessa altura, a função do *broker* baseia-se em “captar fundos, recursos financeiros, para viabilizar a operação (...) junto de fundos, (...) de entidades com capacidade financeira que possam ter interesse no investimento”.

Quando questionado sobre se também faz trabalho de *broker*, Bruno Santos demonstra desde logo que prefere utilizar outro termo para denominar quem exerce esta actividade, o de “intermediário”. Para si, “um intermediário, geralmente, é a pessoa que junta dois clubes para fazerem um negócio, que não tem nada a ver com o produto, que é o jogador. Junta os dois clubes, um dos quais tem interesse no jogador, e faz o negócio. Faz a intermediação”.

Quem também prefere utilizar outro termo é Paulo Barbosa, que diz:

“Eu não gosto muito do termo *broker*, eu utilizaria um termo mais simples, que é «o agente que intervém no mercado internacional, cooperando com agentes e clubes de outros países», ou seja, está no mercado, fala com os clubes, tem uma noção daquilo que os clubes precisam, tem uma noção de quais é que são os problemas dos outros agentes, e tenta ajudar a encontrar soluções desportivas e financeiras”.

Pode-se então inferir, após a leitura atenta das várias ideias dos entrevistados expostas acima, que um *broker*, no mundo do futebol, é definível como um intermediário que faz a ligação entre o clube interessado num jogador que não seja agenciado por si e: (i) o agente do jogador, (ii) um agente que consiga fazer com que o jogador aceite transferir-se para o clube interessado ou, ainda, (iii) um dirigente do clube vendedor responsável pelas suas vendas, fazendo uso dos seus conhecimentos para tentar que o negócio se concretize. Normalmente, trata-se de um agente de jogadores que, por não ter na sua carteira de clientes um jogador com as características que o clube interessado necessita, age como *broker*.

#### **4.21. Diferença a nível das competências exigidas entre a actividade de agente de jogadores e a de *broker***

Após terem sido expostas, no subcapítulo anterior, várias definições da actividade de *broker*, no mundo do futebol, torna-se importante apurar quais são as principais diferenças entre a actividade de agente de jogadores e a de *broker*, a nível de competências que a pessoa que exerce a actividade tem de ter. Este subcapítulo versa, então, sobre esta questão.

Segundo Manuel Damásio, um agente é “como o pai, psicólogo, o melhor amigo, o conselheiro, de um jogador. Tu estás única e exclusivamente a defender os interesses da pessoa que estás a representar e isso tem que vir em número 1 sempre. (...) nunca te podes esquecer que estás ali a representar uma pessoa, um jogador, ele é que é o teu cliente”. Em contrapartida, prossegue Damásio, o comportamento de uma pessoa que esteja a agir como *broker* consiste no seguinte: “Tentar o máximo possível para ti, independentemente de tu aches (...) que é uma boa hipótese para o jogador ir para aqui ou ir para ali, (...) estás ali para fazer com que o negócio aconteça”. Após ter sido confrontado com o facto de um *broker* poder não ter qualquer tipo de relação com o jogador que tente colocar, Damásio refere: “Zero. Podes estar fechado num quarto com cinco telefones, à frente do computador, nem dizes “Olá” a ninguém...obviamente que não é bem assim porque no mundo dos contactos, na realidade, tens que ter algum charme, uma coisa que as pessoas gostem e que as faça continuar a trabalhar contigo, mas sim, em termos práticos, sim”.

Para Bruno Santos, um agente de jogadores tem “a responsabilidade de cuidar do (...) jogador”, sendo que o *broker* tem apenas “de juntar os dois clubes e fazer a intermediação”. Questionado sobre se o agente tem um trabalho mais de psicólogo, Bruno Santos respondeu: “Sim, nós até temos um psicólogo na nossa empresa a tempo inteiro”.

Paulo Futre afirma que “o *broker* não tem nada a ver com os jogadores. Se há um problema com a luz da casa do jogador, o *broker* não tem nada a ver com isso, mas sim o empresário”.

Artur Fernandes, por seu turno, diz que a actividade de

“agente de jogadores tem uma perspectiva humanitária (...) no sentido em que se acompanha o jogador, se gere a sua carreira, se acompanha os seus problemas familiares, os seus problemas sociais, se resolve a maior parte dos seus problemas, e também se faz a sua promoção junto de outros clubes e de outros mercados. O *broker* tem fundamentalmente que ter uma [boa] capacidade negocial e todas as outras características que eu falei anteriormente para o agente caem por terra porque o *broker* nem sequer precisa de conhecer o jogador para o colocar num clube, precisa é de conhecer o clube onde ele está, o agente [do jogador], ou fazer-se conhecer do agente do jogador em causa, e mediar uma transferência, que depois tem que acertar com o clube que o quer contratar, com o agente do jogador que está a chegar ou com o dirigente do clube de origem”.

De acordo com Ramiro Sobral,

“um agente de jogadores não é aquilo a que se possa chamar uma profissão, é uma vocação, a não ser que se queira começar por cima. Quem queira começar por baixo, lidar com miúdos, fazer cair miúdos na real, [mostrar-lhes] qual é a realidade do futebol e o que é que é a selva do futebol,...é um trabalho de vocação, é um trabalho mais até de psicólogo do que de outra coisa qualquer. Um *broker* é alguém que se movimenta muito bem e acima de tudo que domina relações pessoais, porque é preciso saber estar, (...) saber dizer, (...) saber falar, (...) saber não intervir, é preciso mediar”.

Carlos Janela alarga as competências de um *broker*. Para si, as suas competências não se limitam à sua rede de contactos e capacidade de domínio de relações pessoais. Acrescenta, então, Janela:

“Normalmente o *broker* é a pessoa que, sendo agente ou sendo um intermediário, tem outros recursos para além daqueles que são conferidos pelo estatuto de agente, como conhecimentos com fundos e outras entidades bancárias ou parabancárias com capacidade financeira para ajudar a

concretizar o negócio. (...) Muitas vezes (...) faz daquilo uma pura actividade comercial, bancária, e nem tem ideia sequer do que é o jogador ou o futebol. Muitas vezes nem sabem o que é o futebol (...) são pessoas que intervêm, não sendo adeptas, que vêm ali um investimento com possíveis lucros”.

Paulo Barbosa demonstra, na sua resposta, que os conceitos de agente e de *broker* se imiscuem, defendendo mesmo que assim é que deve ser:

“Eu parto do pressuposto de que um agente tem que ter conhecimento dos clubes, um agente não deve ser só um mero representante de jogadores, vivendo um bocado numa ilha isolada, não conhecendo o mundo do trabalho, neste caso, dos clubes. Nos dias de hoje, um agente desportivo tem que conhecer clubes e tem que conhecer os mercados, porque se não conhecer os clubes como é que ele coloca os jogadores? Portanto, tem que ter um conhecimento muito vasto dos vários mercados de todo o mundo para encontrar soluções, [em conjunto] com os clubes, para os jogadores. Agora, uma pessoa não se pode, digamos, especializar só na representação dos jogadores e ficar, um bocado, sentado à espera que alguém ligue, porque aí obviamente que a vida não vai ser fácil”.

A resposta de Paulo Barbosa demonstra que dificilmente um agente de jogadores consegue resumir a sua actividade à representação dos seus clientes, se desejar fazer da sua actividade uma actividade a tempo inteiro (situação em análise durante toda a investigação). Assim, as actividades de agente de jogadores e de *broker* estão directamente relacionadas, na medida em que será natural que um agente aja também como *broker* quando encontra oportunidades para tal. Esta situação deve-se ao facto de um agente ver facilitado o processo de obtenção de dividendos proporcionado pela intermediação de transferências de jogadores, devido aos contactos e competências que este foi adquirindo ao longo da sua carreira.

Depois de examinadas as opiniões dos entrevistados anteriormente transcritas, pode concluir-se que as competências de um agente de jogadores estão relacionadas com o cuido do jogador. Deste modo, as principais competências de um agente baseiam-se na capacidade de apoiar o jogador, no seu aconselhamento em relação a problemas que tenha (como são os problemas familiares e sociais), na sua representação em negociações de contratos de trabalho, na gestão da sua carreira, na sua promoção junto de outros clubes, na sua assessoria de imprensa e no seu aconselhamento financeiro. Por seu turno, a actividade de *broker* não exige nenhuma

competência de trato directo com o jogador, mas sim uma boa capacidade negocial, boa rede de contactos e um domínio de relações pessoais.

#### 4.22. Divisão da comissão entre o agente de jogadores e o *broker*

Após ter sido abordado o tema da remuneração de um agente de jogadores, é importante perceber como costuma funcionar a divisão da remuneração a receber por parte de um agente de jogadores e de um *broker*. Assim, este subcapítulo investigará a possibilidade de estabelecimento de um padrão em relação à remuneração de cada uma destas partes, quando ambas estão envolvidas no negócio.

Sobre este ponto, Jorge Gama diz que “pode haver repartição e normalmente há essa repartição, (...) é tudo uma questão de confiança. O nosso negócio, entre agentes, é um negócio de confiança. Se eu tenho o mandato de um clube e vou contactar com o agente [do jogador], eu tenho de ganhar a confiança dele, porque há sempre um que vai receber”. Falando depois um pouco sobre a sua experiência pessoal, Gama afirma: “Nunca fiquei à espera que me pagassem a mim porque eu não confio em ninguém, todos os negócios que faço sou eu que pago porque eu sei que não falho, portanto, é uma questão de confiança”.

Artur Fernandes refere que “se a comissão for só uma, normalmente isso funciona, em média, 50[%]/50[%]”. No entanto, observa que “pode acontecer haver uma comissão para o *broker*, pela transferência que ele promoveu, e uma comissão para o agente, pela elaboração do contrato do jogador”.

Segundo Carlos Gonçalves,

“cada caso é um caso. Depende. (...) se eu já tiver um clube para o meu cliente e se vier um *broker* que me propõe outro clube...depende das situações, eu posso dizer “OK, mas eu já tenho isto garantido para o meu cliente e para mim, se [o jogador] for para aí, a divisão terá que ser feita nestes moldes”, portanto, isso são situações que são sempre concertáveis entre as partes, (...) não há uma situação [estranha]...o normal, digamos que seria uma divisão 50[%]/50[%] mas é como digo, não há nenhuma situação parametrizada em relação a isso...”.

A visão de Carlos Gonçalves é corroborada por Manuel Damásio, para quem

“é tudo negociável, (...) 50[%]/50[%] é a base de partida mas depois também tens vários factores, (...) imagina, o agente é agente dele há 1 mês ou há 2



meses, teve 0[€] de custos com ele, não conhece o presidente do clube para onde vai, não apresentou a proposta, não fez nada, (...) aí tens poder negocial para poder dizer “Olha, eu é que trouxe isto tudo””.

Já Paulo Barbosa tem um princípio em relação a esta matéria: “Eu tenho um princípio: 50%/50%, para toda a gente, mas as pessoas têm que trabalhar”.

Paulo Futre diz:

“se for um grande jogador, claro que o broker tem que receber muito menos se fizer o negócio com o empresário do jogador. Se for um jogador difícil de colocar, muito difícil de colocar, aí dividem [a comissão em] 50%. Se é um jogador com mercado, é justo que o empresário do jogador, que está no dia-a-dia com ele, ganhe muito mais, pode ser 75%, 80% e para o *broker* 20%, 25%, se é um jogador que custa muito colocar, que praticamente não tem mercado, então aí é 50% para cada um, há mais trabalho do *broker* porque o agente não o consegue colocar”.

Quando questionado sobre a possibilidade de o *broker* ganhar mais do que o agente do jogador, Futre afirma que “isso nunca” acontece, “a não ser que faça a operação entre clubes e ainda vá buscar uma comissão ao empresário, mas isto sempre e quando o jogador seja muito difícil de colocar. Normalmente, isso acontece já quando o empresário do jogador está a chamar os *brokers*, isto é, já desistiu de ligar aos seus contactos de clubes”, quando se trata da “última solução”.

Carlos Janela, por sua vez, afirma:

“Penso que, se não forem o mesmo, acordam: “Olha, dividimos a comissão em 50%” ou “Vamos exigir que do volume de financiamento que eu arranjar, o clube, para além da comissão, também pague uma percentagem e dividimos”. Quando se parte para uma negociação [o que] tem que haver é a vontade das partes em clarificar as condições em que o negócio se vai processar, fazendo [isso] é fácil”.

Quando questionado sobre qual das duas partes – agente e *broker* – costuma receber a maior comissão, Bruno Santos refere: “Depende, [é] caso-a-caso...”. Apesar desta sua resposta, complementa dizendo que “pesando o custo efectivo que tu tens a fazer a intermediação, acabas por ganhar mais como *broker*, porque não tens o custo fixo em despesas com o teu jogador”.

Depois de analisadas as respostas dos entrevistados sobre como se costuma processar a divisão da comissão entre o agente de jogadores e o *broker* – e apesar dos

seus constantes avisos de que esta varia de caso para caso e de que não existe nenhuma regra que a defina –, é possível definir um padrão para tal divisão, caso exista apenas uma comissão, pois podem existir duas comissões: uma para o *broker*, por ter promovido a transferência, e outra para o agente, pela elaboração do contrato de trabalho do jogador. Assim, a divisão da comissão a ser paga ao *broker* e ao agente do jogador, caso seja única, parte de uma base de divisão em duas partes iguais (50% para cada uma das partes), sendo que, no entanto, o valor que cada parte terá a receber estará dependente do trabalho e dos recursos (tempo e dinheiro) que esta tenha imprimido à negociação, ou seja, a parte que tiver trabalhado mais e gasto mais recursos terá maior poder negocial para exigir à outra uma percentagem maior da comissão, e assim vice-versa.

#### **4.23. Número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e suas respectivas funções**

Um tema sobre o qual pouca informação está disponível é o das dinâmicas de um processo negocial. Este subcapítulo consiste, então, no apuramento do número máximo de pessoas que podem estar presentes nesse processo e baseia o seu objectivo no aumento do nível de percepção das dinâmicas de um processo negocial. O aumento deste nível de percepção, por seu turno, representará um maior conhecimento das práticas do processo negocial.

Sobre esta matéria, Rui Costa defende que “se tivermos que contabilizar toda a gente que está envolvida numa transferência, [o número] é infinito”. Apesar de no “dia da negociação pouca gente” estar envolvida, Rui Costa enumera, então, várias pessoas que poderão estar envolvidas numa transferência: “Uma equipa de prospecção” que já tenha descoberto o jogador, “o director-desportivo da equipa” que “tem que o avaliar”, “o treinador” que “tem que estar a par”, “a administração da SAD” que “tem que estar ao corrente”, “o financeiro” que “tem que dar o aval”, “o presidente” que “tem que decidir se sim ou se não, e do lado contrário tudo igual tirando a prospecção, porque está a vender. Depois ainda tens os advogados, para fazerem os contratos (...) o empresário ou o intermediário pelo meio, podes ter o teu intermediário pelo meio para fazer a negociação, que depois vai ter que chegar à fala com o empresário do

jogador e com o jogador”. Voltando ao dia da negociação, as poucas pessoas envolvidas presentes, segundo Rui Costa, são “o representante de um clube, o representante do outro clube, os advogados para fazerem os contratos e o agente do jogador para se acordar com o jogador, não passa desta mesa”.

Relativamente ao número de pessoas envolvidas na negociação de um contrato de trabalho, KEA et al. (2013) referem: *“In most cases, discussions are conducted by the agent (or agents) of the player, on the one side, and a representative employee of the club (Sports Director, Manager or the President) and, where necessary, a club advisor (agent or lawyer)”*. Assim, a grande diferença entre o que foi dito por KEA et al. (2013) e Rui Costa tem a ver com o facto de os primeiros terem versado a sua descrição na situação da negociação do contrato de trabalho do jogador, apenas, enquanto Rui Costa descreveu a situação do dia final das negociações envolvendo a negociação do contrato de trabalho do jogador e o acordo entre os clubes. Segundo nota presente no estudo de KEA et al. (2013), é ainda referido que podem ser utilizados até cinco agentes por transferência.

Carlos Janela afirma: “Normalmente estão os dois clubes, o jogador em questão e o agente do jogador. Isto são as pessoas que normalmente estão envolvidas numa negociação, numa negociação normal. Se, eventualmente, essa negociação envolver outras entidades (como entidades financiadoras) estas terão também um representante”, sendo que “os clubes estão sempre à mesa, com os presidentes ou com os directores-desportivos”, uma vez que “a concretização formal, a assinatura, só pode ser feita pelos clubes”. Antes dessa “concretização formal”, contudo, “há clubes que mandatam um agente para acertar, definir, acordar o negócio”, acrescenta Janela.

Quando foi pedido a Ramiro Sobral para estimar o número máximo das pessoas que podem estar envolvidas numa transferência, Sobral disse:

“Nem lhe passa pela cabeça...vai desde o roupeiro até ao presidente do clube, (...) isto começa tudo por alguém que diz “Eu tenho um jogador fabuloso para colocar aí”. Quem é que ele conhece no clube? Por acaso é o roupeiro. Vai ter com o roupeiro para o roupeiro falar ao massagista, para o massagista falar ao treinador adjunto, para o treinador adjunto falar ao treinador principal, para o treinador principal falar ao director-desportivo, para o director-desportivo falar ao presidente, para o presidente o contratar”.

Após explicar o possível funcionamento de uma transferência, Ramiro Sobral coloca a seguinte questão: “Acha que alguma destas pessoas fica por receber?”. Assim, segundo Sobral, todas as pessoas que intervêm no negócio acabam por receber, “como é evidente”.

Por sua vez, Carlos Gonçalves refere:

“Da parte dos clubes, pode haver [a envolvência de pessoas] desde [a área de] os *scouts* ao secretário-técnico, ao director-desportivo, ao treinador, ao director-financeiro, ao presidente (que depois acaba por se envolver nas negociações), da parte do outro clube poderá estar o director-desportivo ou o presidente também envolvido, com o agente do jogador mais o jogador, (...) existem tantas pessoas que podem estar envolvidas (...) ... (...) mais os advogados, (...) o fiscalista, caso sejam [clubes de] países diferentes e seja necessário acautelar a parte fiscal também...”.

José Couceiro afirma que “o ideal é não estar muita gente envolvida porque (...) não têm que haver fugas de informação, a informação tem que ser confidencial pelo que quanto menos pessoas estiverem envolvidas nas transferências, melhor”. A visão de Paulo Barbosa vai no mesmo sentido: “Eu penso que no máximo dos máximos só podem estar duas pessoas envolvidas: o representante do jogador e o representante do clube, não vejo mais pessoas...”.

Bruno de Carvalho, por seu turno, menciona: “O presidente, o director de futebol, o agente do jogador, o jogador, o advogado do lado do clube comprador e o do lado do clube vendedor e, por vezes, aparece essa figura estranha do agente do clube”. Esta figura de que Bruno de Carvalho fala faz-lhe levantar “a dúvida de se [a presença de] um agente lá no meio não será para haver uma comissão paga ao agente e alguém [mais] receber”. Assim, Bruno de Carvalho faz uma alusão a um possível recebimento de parte da comissão por parte de dirigentes do clube presentes na negociação.

Tiago Ribeiro refere:

“Internamente, o interlocutor do clube sou eu e o director-desportivo, (...) não deixamos passar para além disso, pode até haver alguma abordagem a algum outro membro do *staff*, da directoria ou da administração, mas isso, depois, é passado directamente para mim ou para o director-desportivo, (...) Quanto às partes envolvidas daqui para fora, não tem limite, ou seja, pode haver um único agente que consiga conciliar todos os interesses e que depois vá ser

remunerado em função daquilo que for melhor para ele, aquilo que for decidido entre as partes envolvidas (entre clube comprador ou vendedor, jogador e o outro clube). Depois, pode haver um agente que representa um clube, pode haver um agente que representa o jogador e pode haver um agente que representa ainda o outro clube, ou seja, pode haver três agentes envolvidos: um para a venda, outro para a compra e outro para [a negociação de] o contrato de trabalho; e quando eu digo três, podem ser várias pessoas, podem ser várias entidades, sócios,...às vezes, a família está envolvida, o pai [por exemplo]”.

Quando questionado sobre se o Estoril costuma contratar os serviços de um agente para o representar nas negociações do contrato de trabalho do jogador, para além do presidente e do director-desportivo, Tiago Ribeiro diz: “Não, só se for um caso muito específico, se for uma situação em que saibamos que o agente do jogador é uma pessoa a quem nós não temos acesso, que é complicada, que tem algum histórico que faz com que não seja positivo nós a abordarmos directamente, nesse caso sim”.

Depois de examinadas as respostas dos diversos entrevistados acima expostas, é possível concluir-se que o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência é indefinível, não sendo por isso possível limitar estas pessoas. No entanto, infere-se que, para além dos advogados de cada uma das partes, que tratarão dos assuntos contratuais do negócio, poderão estar presentes numa transferência:

1. A equipa de prospecção (*scouting*), que tenha descoberto o jogador;
2. O secretário-técnico;
3. O director-desportivo, que tem que avaliar o jogador;
4. O treinador, que tem de estar a par;
5. A administração da SAD (caso o clube seja uma SAD), que tem de estar ao corrente;
6. O financeiro, que tem de dar o aval;
7. O fiscalista, caso os clubes sejam de países diferentes e seja necessário acautelar a parte fiscal;
8. O presidente, que decide se se contrata ou não o jogador;
9. O agente mandatado pelo clube.

Apesar da possível envolvimento de cada um destes elementos ao longo do processo de transferência de um futebolista, no dia das negociações apenas costumam

estar presentes: um ou mais representantes do clube comprador (presidente, director-desportivo e/ou um possível agente que represente o clube nas negociações), um ou mais representantes do clube vendedor (presidente, director-desportivo e/ou um possível agente que represente o clube nas negociações), o representante do jogador, o jogador e advogados de ambos os clubes.

#### **4.24. Principais dificuldades sentidas pelos agentes para entrar no mercado**

De modo a aprofundar o conhecimento da actividade de agente de jogadores, é importante conhecer os entraves que se colocam à entrada de novos agentes de jogadores no mercado. Assim, este subcapítulo pretende apurar precisamente quais são as principais dificuldades sentidas pelos agentes para entrar no mercado.

Artur Fernandes declara, então, as principais dificuldades que sentiu neste campo: “Fundamentalmente, fazer ver às pessoas que eu era uma pessoa com algum conhecimento da área”.

Manuel Tomás afirma:

“Acho que é a confiança. Nós, quando estamos neste negócio, estamos sempre a olhar para trás para ver se é um agente que está a olhar para os nossos jogadores, a tentar ligar para eles e falar com eles...se é o nosso jogador, em quem nós não temos 100% de confiança, que poderá estar a falar com outras pessoas por trás...estamos sempre a tentar defender-nos, não há uma confiança absoluta para trabalhar, isto é, eu sei que os jogadores não podem ser contactados por outros agentes mas, hoje em dia, com as redes sociais, com telefones, (...) com tantas formas, eles podem fazer o acompanhamento nas nossas costas, esse é que é o problema: eu sinto essa falta de confiança. Nos negócios em que eu estava antes de estar no negócio do futebol, eu tinha confiança [nas pessoas], tinha que controlar alguns funcionários mas eu tinha confiança, sabia para o que estava. Agora não sei, portanto, isso é que falta [a esta actividade], nunca vi ninguém ser indemnizado porque soube que houve um agente que falou com um jogador [seu] com quem não poderia ter falado, há aí agentes de grande dimensão que se vão queimando uns aos outros e não vejo ninguém a pagar indemnizações a ninguém”.

Manuel Damásio corrobora a visão de Manuel Tomás, dizendo:

“a maior dificuldade de entrada no mercado do futebol é a dificuldade imposta pelos (...) outros agentes (...) a parte de os outros agentes andarem a tentar fazer-se aos teus jogadores (...) não tem sido uma coisa muito fácil de lidar (...)”

se está um agente a falar com um jogador teu, (...) deve estar de certeza a meter-lhe veneno, a dizer-lhe que tu fizeste isto ou fizeste aquilo, é complicado...”.

Carlos Gonçalves refere que as suas principais dificuldades nesta matéria tiveram a ver com

“o facto de não ter sido jogador de futebol e não ser uma pessoa conhecida no futebol. Para quem já fez esse percurso, tendo sido jogador de futebol e tendo já conhecimentos, acaba por ser teoricamente mais fácil mas depois é uma questão (...) de tempo e de credibilidade, ou seja, as pessoas vão-nos conhecendo, vão-se identificando com aquilo que nós fazemos, com a postura que nós temos nos negócios e com a qualidade da informação que lhes passamos, que é muito importante”.

Para Bruno Santos, “principalmente, abrir portas nos clubes foi a maior dificuldade, também haver muita concorrência na zona onde nasceu a nossa empresa [ndr: Maia], a minha idade,...”.

Por sua vez, Paulo Barbosa diz que a principal dificuldade que sentiu para entrar no mercado é também a sua grande mais-valia:

“Isto dos mercados é como ir para a escola ou para a universidade: as pessoas vão aprendendo e conhecendo, a partir de uma certa altura já conhecem grande parte dos professores, grande parte dos colegas,...vão conhecendo um bocado o mundo. A grande dificuldade é o tempo e a grande mais-valia é também o tempo que, a partir de uma certa altura, nos dá a dimensão de conhecer o mundo, ou seja, se você me falar em vários países...eu conheço pessoas em todos os países do mundo, mas isso é uma coisa que só se ganha viajando, conhecendo, falando, estando presente no mercado. O mercado é isso, é estar lá”.

Após examinadas as ideias dos entrevistados acima expostas, é possível concluir-se que, para além das dificuldades intrínsecas à experiência de cada pessoa – como a necessidade de provar que se tem conhecimento na área, o facto de não se ter tido um passado no futebol (não se sendo conhecido no meio), a idade, o nível de concorrência de agentes locais e o tempo necessário à aquisição de credibilidade –, existe uma dificuldade comum a todos os agentes recém-chegados ao mercado, muito própria desta actividade: a existência de uma elevada concorrência imoral. Assim, a falta de moralidade e respeito verificada por grande parte dos agentes de jogadores, que aliciam jogadores com contrato assinado com outro agente, tentando seduzi-los a

rescindir esse contrato e a assinar por si, é uma característica da própria actividade de agente de jogadores que constitui um entrave à aparição e crescimento de novos agentes.

#### **4.25. Principais dificuldades sentidas pelos agentes para ganhar nome/reputação no mercado**

Servindo como complemento do subcapítulo anterior, este subcapítulo consiste no apuramento das principais dificuldades sentidas pelos agentes para ganhar nome/reputação no mercado.

Sobre estas dificuldades, Artur Fernandes afirma:

“Eu acho que nós só conseguimos ganhar nome e reputação no mercado com sucesso, com trabalho. (...) Se os nossos jogadores chegarem ao final do mercado no desemprego a nossa credibilidade vai por água abaixo, (...) temos que ser muito decididos e criteriosos na contratação, quando vamos contratar um jogador temos que ter a certeza da [sua] qualidade e por isso o nosso trabalho é um trabalho técnico também”.

Para Bruno Santos, “são os jogadores que te dão reputação. Se conseguires fazer bons trabalhos com os jogadores, consegues atingir os teus objectivos e ganhar credibilidade”.

Corroborando a visão de Bruno Santos, Paulo Barbosa diz:

“A reputação tem a ver com os resultados do trabalho que nós fazemos e, hoje, no meio dos jogadores, os jogadores sabem quais são as pessoas que os podem ajudar a resolver os problemas (...) porque os jogadores falam entre eles. Um jogador que consegue um determinado contrato, ou que o ajudaram a conseguir um contrato, de 5 anos por 25 milhões [de euros] *net* [i.e. líquidos], ou seja, aqui na Europa seria qualquer coisa como 50 milhões [de euros], não deixa de ser um acontecimento a que os jogadores têm acesso, porque as pessoas não escondem, sobretudo os jogadores não escondem isso, e isso tem força junto dos atletas, o que é normal”.

Por sua vez, a maior dificuldade que Manuel Damásio está a sentir tem a ver com o facto de tentar “fazer vinte negócios para fechar um”, sendo que “para aí ao 7º com esse clube o presidente já está “Este *gajo* já me apresentou 7 negócios, não fechou nenhum deles...” (...) faz parte do mundo do futebol, mas custou-me um bocado ao princípio ter o negócio fechado (...) e depois o negócio cair, e isso acontece



[muitas vezes]...”. Quando questionado sobre quais as razões que estão na base dessa queda abrupta dos negócios, sobre se estas teriam a ver com a crise que se faz sentir na Europa, Manuel Damásio refere que acha que existem “dois ou três factores mais importantes do que a crise”. O primeiro deles tem a ver com o facto de haver “muitos agentes que não deixam os *brokers* fazer os *deals* [i.e. negócios] porque não querem que o jogador os largue para depois ir para o *broker*”. Damásio fala sobre um caso por si vivenciado para ilustrar a situação:

“Eu já tive um caso em que o negócio estava fechado, estava tudo *OK*, e o agente disse a uma pessoa com quem ele estava que depois veio falar comigo, no dia a seguir, a dizer “Olha, o *gajo* vai deixar cair o negócio porque não foi ele que o arranjou” e então ele pensa “Não vou perder o jogador, porque se o jogador fica a saber, e sabe, que foi aquele *gajo* que arranjou o negócio e que foi ele que fez o contrato, depois quando acabar o meu contrato vai-me largar e vai para o outro porque é o outro que arranja as coisas” (...) “Não fui eu que trouxe o negócio” [pensam eles]: não os fecham”.

O outro grande factor identificado por Damásio tem a ver com o facto de, como “em quase todos os negócios mas no futebol ainda (...) mais”, as coisas poderem mudar rápida e radicalmente: “O que é verdade agora, daqui a 30 minutos é mentira. Tu queres um jogador agora, e queres mesmo, mas passado 2 horas já te apresentaram outro jogador em quem nem sequer tinhas pensado e o primeiro jogador já começou a ser questionado”, afirma Manuel Damásio. Assim, a existência de “impasses, (...) indecisões”, de haver “milhões de jogadores” no mercado, “milhões de ofertas, de hipóteses”, acabando “por se ser um bocado inundado com tantas coisas”, faz com que a decisão acabe “por cair para outro lado”, acrescenta Damásio.

É possível concluir-se, depois de analisadas as ideias dos entrevistados acima expostas, que um agente de jogadores apenas consegue ganhar reputação no mercado com o sucesso das suas operações. Assim, sabendo-se que esta reputação está dependente da credibilidade que os jogadores atribuem ao agente, este terá uma reputação tanto melhor quanto maior for o número de operações bem-sucedidas por si levadas a cabo, e assim vice-versa. Finalmente, a necessidade de um agente prestar mais atenção a essa reputação é, na actualidade, superior, na medida em que o constante aumento da mobilidade de jogadores (e outros profissionais de futebol) torna, a par da constante melhoria das novas tecnologias de informação e

comunicação, mais célere a comunicação entre os vários profissionais de futebol e, consequentemente, a exposição de determinada acção efectuada pelo agente. A dificuldade de concluir operações com sucesso acaba, então, por ser a principal dificuldade sentida pelos agentes para ganhar reputação no mercado.

#### **4.26. Avaliação da qualidade dos exames de acesso à licença de agente de jogadores**

Este subcapítulo serve de introdução ao subcapítulo seguinte. Assim, antes de se apurar a positividade ou negatividade da desregulamentação da actividade de agente de jogadores, tema do próximo subcapítulo, é importante perceber se os exames que davam acesso à licença de agente (cuja última realização pela FPF data de Abril de 2014) dotavam o agente de bases sólidas para defender os interesses dos jogadores ou não, uma vez que esta questão pode influenciar a positividade ou negatividade da desregulamentação da actividade em análise.

Assim, segundo Pedro Romão, os exames “são cada vez mais difíceis e (...) exigentes, de maneira que acho que dão uma boa base (com direito comunitário, direito laboral,...)”. Ulisses Santos concorda que os exames davam bases sólidas para defender os interesses dos jogadores mas acrescenta que deveria existir outra obrigatoriedade: “Acho que davam bases sólidas, agora acho que é importante (...) participar em *workshops* ou coisas do género”.

Carlos Gonçalves refere que o exame “é uma base, é uma ferramenta de trabalho mas, a partir daí, terá que ser trabalhada, até porque vai havendo evolução das leis, da regulamentação, das próprias questões legais e fiscais em diversos países e, por isso, nós temos que estar preparados para ir evoluindo, digamos que é uma ferramenta inicial para habilitar as pessoas que querem trabalhar nesta área”.

Paulo Barbosa afirma:

“Eu penso que davam bases [sólidas]. Se você me perguntar se podiam ser mais sólidos, mais abrangentes, evidentemente que sim, isso é como quem tira um curso universitário: se eu lhe perguntar a si se você podia estudar muito mais e ter uma formação muito mais vasta obviamente que podia, tudo é relativo. Mas entre ter alguma formação e saber como é que as coisas funcionam – e nesse

aspecto os exames davam isso – e não haver nada, penso que é mau não haver nada”.

José Veiga diz que o exame que era feito “dava bases sólidas”, acrescentando que “naquela altura, era [necessário] essencialmente conhecer os regulamentos, claro que, depois, a capacidade do agente (...) trabalha-se no dia-a-dia, não através [da leitura] dos livros, (...) essencialmente a viajar e [através] do contacto”.

Bruno Santos afirma: “Não. Eu penso que se deviam fazer – que não se faziam – cursos intensivos e, depois, exames. Dantes, pagavas e fazias um exame”.

Artur Fernandes opina que os exames “ficam muito aquém daquilo que é necessário para a defesa dos interesses do jogador, até porque um empresário que não seja advogado, um empresário que seja competente mas que não seja advogado, nas negociações de jogadores de médio e alto nível, deve sempre fazer-se apresentar do seu advogado”.

Ramiro Sobral aponta a falta de credibilidade do curso para demonstrar a sua opinião sobre este tema: “Na Guiné o curso era comprado. Por 5 mil euros compravam-se as soluções. O curso custava mil [euros], por 5 mil [euros] compravam-se as soluções. Mais vale acabar com o curso, não tem credibilidade nenhuma”. Quando confrontado com o facto de a FIFA não fazer nada em relação aos agentes que não cumpriram os regulamentos presentes no Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA no processo da obtenção da sua licença, nomeadamente no que concerne à obrigação de ser a associação do país onde se reside a emitir a licença no caso de se viver nesse país há dois ou mais anos, e não o país de onde a pessoa é nacional, Sobral diz: “A FIFA é a primeira prevaricadora, (...) Se para o próprio presidente vale tudo menos tirar olhos, porque é que para um agente não pode valer (...) ?”.

Para Paulo Rodrigues, o exame era “uma vergonha: quem faz o exame [da] FIFA não sabe o que é representar o jogador”.

Jorge Gama apresenta uma avaliação alternativa da capacidade do agente, avaliação essa que, segundo o próprio, afere melhor a qualidade do agente do que os exames que eram feitos:

“Acho que o maior exame que se poderá fazer a um agente é o resultado, a avaliação da forma como trabalhaste, (...) ter as cartas do Real Madrid, (...) do Manchester [United], cartas de referência, dizendo “Este *gajo* é um *gajo* porreiro (...) a partir do momento em que podes levar para o exame todos os manuais...qual é o problema de um dia mais tarde, se tiveres alguma questão, consultares esses manuais? É o mesmo que teres um advogado (...) acho que saber da idoneidade é o melhor que há, [acho] que substitui praticamente todos esses exames”.

Como se pode constatar através da leitura das várias opiniões dos entrevistados acima expostas, a questão em análise neste subcapítulo é particularmente subjectiva, na medida em que as opiniões dos entrevistados são influenciadas pela sua exigência em relação à sua formação profissional, pelo seu nível de conhecimento acerca da matéria do exame na altura da sua realização, pelo seu nível de classificação obtido no exame e pela credibilidade por si atribuída ao mesmo. Ainda assim, foi possível retirar algumas conclusões das opiniões dos entrevistados:

- Exame dava algumas bases sólidas, funcionando como uma boa ferramenta de iniciação, para que o agente se pudesse familiarizar com os regulamentos da FIFA;
- O procedimento de obtenção da licença de agente consistia apenas na avaliação do conhecimento teórico (baseava-se num exame cujas questões versavam apenas aspectos relacionados com os regulamentos da FIFA);
- Ausência de avaliação de uma parte prática no exame, que seria importante para aferir a capacidade do agente na gestão de casos da vida real relacionados com a representação e gestão de carreiras de jogadores, tornava-o pouco sólido e credível, dando mais espaço a acções imorais dos candidatos;
- Inexistência de uma obrigatoriedade de actualização dos conhecimentos dos agentes (através de *workshops*, por exemplo) retirava qualidade ao processo de obtenção da licença.

#### 4.27. Apuramento da positividade ou negatividade da desregulamentação da actividade de agente de jogadores

Segundo notícia dada pela *Lance!Net* a 25 de Fevereiro de 2014, a FIFA irá desregulamentar a actividade de agente de jogadores de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. Este subcapítulo visa perceber se esta desregulamentação é positiva ou negativa.

Sobre esta desregulamentação, Ulisses Santos afirma:

“É mau para o futebol porque se já assim, com isto tudo regulado, existe muita gente que não é agente a intermediar negociações, isto será, na minha opinião, uma autêntica selva. (...) Da forma que está, pode ser punido pela FIFA, depende de um código deontológico, em que não vamos aos tribunais civis, tem de ser nos tribunais desportivos a resolução de eventuais conflitos, temos o TMS [ndr: *Transfer Matching System*] que é onde ficam registadas todas as transferências e a participação dos agentes, quanto é que ganham de comissões e tudo, portanto, é tudo revelado. [Se se] Liberalizar essa situação, acho que ficará uma autêntica selva, ou seja, qualquer um pode intermediar uma transferência, qualquer um pode cobrar comissões, penso que é claramente um passo atrás”.

Paulo Barbosa corrobora a visão de Ulisses Santos sobre esta questão, dizendo:

“É mau para o futebol (...) porque a pior coisa que pode acontecer a um jogador é não ter pessoas profissionais a trabalhar com ele, e tudo o que é *bicho* (...) passará a ser intermediário, o que vai criar muitas situações de desconforto com os jogadores, que trabalharão com pessoas que não estão creditadas, que não conhecem o mercado: tudo aquilo que é curioso vai poder intervir no mercado”.

Bruno Santos também não está de acordo com a situação:

“Eu acho que é muito mau. Se as próprias federações e as associações nacionais de agentes não tomarem conta disto, isto pode-se tornar uma verdadeira selva, (...) podemos ter presos que mataram pessoas a agenciar jogadores...isto não cabe na cabeça de ninguém. Actualmente, para seres agente de jogadores, tens que ter o teu cadastro limpo. Tirando essas regras, o futebol fica muito mais poluído...”.

Carlos Gonçalves diz:

“Eu acho que positivo não será, acho que a FIFA está a querer, de certa forma, deixar de ter o problema dos licenciamentos, (...) dirimir uma série de situações

que estão na FIFA. Talvez os problemas actuais com questões de representação passem para os tribunais cíveis. Eu acho que uma actividade estar regulamentada é sempre melhor do que não estar (...), agora, também não tenho a certeza de que ficará completamente desregulamentada, acho que haverá algo aí de permeio que irá acontecer”.

Quando confrontado com o facto de cerca de 70% a 80% dos negócios do futebol serem feitos por agentes não-licenciados, e após ter dito durante a sua entrevista que “em Inglaterra ou na Alemanha não nos sentamos com nenhum clube ao qual não provemos que somos agentes licenciados e que estamos mandatados pelo jogador para o poder representar”, Gonçalves afirma: “O problema não está na quantidade [de clubes] que há sem fazer [a exigência de negociar com agentes licenciados], está na não-aplicação desses parâmetros, porque seguramente que os números em Inglaterra e na Alemanha não são esses”.

Manuel Tomás, por sua vez, refere:

“Não sei se é melhor (...) porque ainda não há regras, (...) não se pode comparar, agora, eu acho que deve abrir, qualquer pessoa deve poder fazer um negócio, se o jogador tem mais confiança numa pessoa porque é que há-de vir outra pessoa que só porque é advogada ou porque leu as leis [é a única pessoa habilitada a finalizar o negócio]...se o negócio está feito? (...) um negócio é um clube querer um jogador, um jogador querer ir para lá e conseguirem chegar aos valores [pelos quais ambos estejam dispostos a dar o seu aval ao negócio], portanto, isto não tem grandes complicações...”.

Para Ramiro Sobral, este acontecimento

“é bom, pelo menos desmistifica-se de uma vez por todas, já se sabe que é uma selva, que vale tudo menos tirar olhos e assim fica regulamentado que é [uma selva onde] vale tudo menos tirar olhos, (...) toda a gente pode actuar e em vez de estar preocupado com o agente [licenciado] que vai ali roubar-me o jogador, já estou preocupado com o ângulo de 360 graus, é o *gajo* que está atrás de mim, à esquerda, à direita, o *gajo* que está sentado ao meu lado, na bancada, a ver o jogo...”.

Quando questionado sobre se a sua licença de agente ficará a valer menos depois da desregulamentação da actividade, Ramiro Sobral afirma: “A minha licença vale zero, o meu conhecimento é que vale muito, (...) os regulamentos que eu sei, de cor e salteado”.

Quem também é favorável a esta desregulamentação é Carlos Janela, para quem

“a FIFA não tem capacidade, nem [a tem] nenhuma entidade a nível mundial, face ao número de jogadores e ao número de agentes, para dirimir conflitos (...) Esses conflitos têm que ser dirimidos nos tribunais civis, são eles que verdadeiramente têm essa competência, portanto, acho que a FIFA (...) tem que abolir completamente essas licenças porque chegou-se à conclusão de que há gente que tem licença e que não sabe sequer o que é o futebol, faz apenas da actividade de agente de jogadores um mero instrumento económico quando o estatuto de agente de jogadores (...) carece de muitas outras condições. Daí achar muito bem que a FIFA *desinstitucionalize* novamente a função de agente”.

A falta de capacidade da FIFA ou de qualquer entidade a nível mundial para dirimir conflitos, de que Janela fala, é também referida por KEA et al. (2013): *“Managing a licensing system at international level is difficult without perfect collaboration at national level. This collaboration is not always possible, given that the necessary human and financial resources may not be available”*.

Depois de expostas opiniões favoráveis e desfavoráveis à desregulamentação em causa, as opiniões em baixo transcritas não são nem favoráveis nem desfavoráveis. Assim, estes agentes olham com alguma indiferença para esta questão ou, pelo menos, têm uma posição mais neutra em relação a este tópico. É o caso de Artur Fernandes, que afirma:

“Eu não estou de acordo com o sistema de licenciamento da FIFA, portanto, a mim nem me preocupa. Não acho que alguém seja mais ou menos capaz de ser agente de jogadores por fazer um exame e passar a esse exame, (...) Desde que (...) as federações de cada país, encontrem com as suas associações de agentes parâmetros de regulação e de acesso à profissão, parâmetros de transparência, de qualidade, como, por exemplo, [um] registo criminal limpo, um percurso atestado por pessoas da área, de trabalhos realizados nesta área já, informações bancárias limpas, que se faça acompanhar e registar de um advogado que vá ser responsável pelos actos daquele agente, (...) Boas opiniões de pessoas válidas na sociedade, (...) ... (...) acho que pode haver outros critérios de qualidade que podem, de facto, minimizar maus trabalhos de agentes no mercado”.

Jorge Gama refere que as federações “poderiam funcionar como (...) a Federação Inglesa [de Futebol]” que, segundo si, regista

“de onde vem o dinheiro e para onde vai o dinheiro. Depois, a partir daí, se alguém quiser inspeccionar, está lá, mas pelo menos isso não dá azo a mais especulações e é isso que tem que ser feito. Se for liberalizado, espero que essa liberalização seja bem controlada pelas instancias porque o que interessa aqui não é se o clube fez [a transferência] com agente FIFA ou deixou de fazer com agente FIFA, eu acho que, aqui, as pessoas que não são [agentes] “FIFA” poderão ser tão ou mais honestas do que aquelas que são [agentes] “FIFA”. (...) para mim, liberalizarem, não tem qualquer problema. Já existe muita gente: mais gente fora do futebol a fazer negócios do que de dentro do futebol”.

Perante a quantidade de negócios levada a cabo por agentes não-licenciados, Pedro Romão questiona o porquê da situação se manter na mesma:

“Eu li, noutro dia, numa revista estrangeira que (...) quase 50% ou 60% (...) das transferências feitas a nível mundial, não são [feitas] com agentes licenciados. Porque é que andamos aqui a pagar às Federações? (...) Mais vale liberalizar e cada um faz o que quer. (...) A FIFA tem milhões e milhões de situações empilhadas, nós andamos a pagar...para quê? Não somos protegidos, (...) eles não querem saber...eu prefiro que eles autorizem, que o homem do talho também possa vender um jogador”.

No seu estudo, KEA et al. (2013) avançam com outra proporção de transferências levadas a cabo por agentes não-licenciados, a nível mundial, para mostrar a ineficácia do sistema de licenciamento que até há pouco existia: *“Only 25% to 30% of international transfers are arranged through licensed agents”*. KEA et al. dizem, ainda, no mesmo estudo, que a *“FIFA cannot exercise any control on persons who are exempt from the requirement for a sports agent’s licence (player’s parents, lawyers, etc.)”*. No fundo, quando Romão diz que os agentes licenciados não são protegidos pela FIFA está a fazer referência ao facto de a FIFA proteger muito o jogador quando se criam processos de litígio entre o agente e o jogador, sendo que relativamente aos agentes não-licenciados, bem como aos advogados e aos familiares directos dos jogadores, a FIFA não consegue exercer qualquer controlo, ou seja, em termos práticos, o agente não tem qualquer vantagem em ser licenciado para além da de não necessitar de recorrer a um advogado na assinatura de um contrato de trabalho caso esta seja exigida pelo clube que deseja contratar um jogador por si representado.

Sobre este assunto, Rui Costa diz:



“Na altura, creio eu, quando se legalizaram os empresários, era mesmo para acabar com muitos deles (...) que se faziam passar por empresários mas não eram empresários, não tinham licença de empresário. (...) eles é que faziam tudo mas assinava o advogado, portanto, quando o empresário não é licenciado assina o advogado, que já é válido. Como tal, isso é uma forma de acabar com essa hipocrisia, mas o resto, pelo que me parece, manter-se-á todo igual”.

Tiago Ribeiro afirma que “da maneira como está hoje, em que está regulamentado mas não há um controlo eficaz, eu acho [que é] bom”, prossequindo dizendo que “na sua forma geral, os estatutos já têm uma série de regras”, mas que essas regras “tinham que ser mais elaboradas ainda, até no sentido de se criar uma obrigatoriedade de registo dos contratos de representação, de haver (...) uma obrigatoriedade de os clubes falarem directamente com esses agentes”. Sobre a obrigatoriedade de registo dos contratos de representação de que Tiago Ribeiro fala, “o próprio sistema de transferências, que hoje já é totalmente integrado com o TMS” constitui para si um exemplo a seguir. Concluindo o seu raciocínio, Ribeiro afirma: “Como não foi feito nada disso, [como] não há nenhum tipo de controlo, nenhum tipo de sanção, a eficácia dos regulamentos é nula, pelo que é muito melhor que se desregule, (...) que se deixe o mercado ditar as regras, funcionando como um agente de artistas, (...) é muito saudável que a FIFA retire os regulamentos”.

Após lidas as ideias sobre este assunto, transmitidas pelos vários entrevistados, é possível concluir que seria positivo que a actividade de agente de jogadores fosse regulamentada pela FIFA caso esta garantisse o cumprimento dos regulamentos. Tendo em conta que a FIFA não o fazia de forma eficaz, e que a própria qualidade do processo pelo qual uma pessoa tinha de passar para obter a licença de agente ficava muito aquém da qualidade que deveria ter, acaba por ser positiva esta desregulamentação.

Apesar do exposto, conclui-se ainda que apenas nas condições presentes no parágrafo acima é que a desregulamentação da actividade em causa é positiva. Assim, infere-se que se a FIFA fiscalizasse o cumprimento dos regulamentos de forma constante e séria esta desregulamentação seria negativa, uma vez que os

comportamentos que não se regessem pela ética, por parte dos agentes, diminuiriam e, conseqüentemente, a actividade desenvolver-se-ia.

#### 4.28. Previsão do futuro da actividade de agente de jogadores

Este subcapítulo pretende prever o futuro da actividade de agente de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral, com base em conjecturas realizadas pelos entrevistados.

Sobre o futuro da actividade em análise, Pedro Romão afirma: “Estou a ver o cenário muito preto (...) Não há dinheiro, os clubes cada vez trabalham mais com os grandes empresários, de sempre, a um nível muito alto, a um nível médio e baixo, [são] só empréstimos, [os clubes] não pagam comissões, os clubes não têm dinheiro para pagar...de maneira que os agentes vão fechar portas”.

Ramiro Sobral, por sua vez, vê o futuro da actividade “completamente descredibilizado, mas pelo menos ficamos a saber que o curso não serve para nada”. Segundo Sobral, “os clubes (...) vão começar a separar o trigo do joio: “Epa, desculpe lá, você não tem condições...” e os jogadores vão começar a perceber, porque (...) já (...) complementam [a sua formação desportiva] com os estudos”.

Para José Veiga, “a única forma de credibilizar e de mudar essa imagem é a FIFA criar regulamentos mais rigorosos, em conjunto com as federações e depois fazer cumprir esses regulamentos. O problema é que ninguém cumpre (...) e aí ajuda realmente [a descredibilizar a actividade], (...) esses empresários clandestinos que por aí andam a desacreditar (...) o futebol”. O fundamental, então, segundo Veiga, seria “credibilizar [a actividade], mas para credibilizar [a actividade], a FIFA, a Federação [Portuguesa de Futebol] e a UEFA tinham que se empenhar muito mais e acho que não estão muito interessadas porque não há um retorno financeiro muito grande para eles e, portanto, não vejo darem esse passo em frente para credibilizar mais o mundo dos agentes de futebol”.

Um dos entrevistados, que pediu o anonimato, afirma: “Acho que vai ficar tudo igual (...) No fundo são coisas que já acontecem, depois depende de cada um”. Segundo este entrevistado, um agente continuará a ter a liberdade de colocar um

jogador em tribunal se este for seu cliente, se tiver “um contrato de representação assinado”, porque “no fundo, não está regulado pela FIFA mas está regulado pelas leis do país, pelo código civil ou pela Federação Portuguesa de Futebol”.

Ulisses Santos refere que “se for para a frente esta situação” – entenda-se: a desregulamentação da actividade de agente de jogadores – “não há futuro, acaba. Agora, que vão continuar a existir pessoas (já não serão agentes, mas pessoas) a intermediar negócios de futebol, [isso] vão existir”.

A opinião de Artur Fernandes vai ao encontro da manifestada por Carlos Gonçalves no subcapítulo 4.21. Assim, Fernandes é da opinião que

“a FIFA não conseguiu resolver o problema ao longo destes anos fundamentalmente porque decidiu licenciar mas esqueceu-se de regular. Uma coisa é nós darmos uma licença a alguém, outra coisa é nós termos a capacidade de ir gerindo, regulando e supervisionando o que é que as pessoas a quem demos licença estão a fazer. (...) Independentemente de ser a FIFA a fazer um exame ou serem as federações nacionais a regular a actividade dos agentes, o importante nesta matéria é que, quem quer que o faça, depois o supervisione e (...) que anualmente se vá obrigando essas pessoas a fazer acções de formação”.

Paulo Barbosa, por seu turno, diz que

“a tendência, neste momento, é para uma desregulamentação. Eu penso que o mercado, em si, acabará por resolver a questão, porque quem tem mais experiência e mais soluções é com quem os jogadores acabarão sempre por falar, com as mesmas pessoas que lhes resolvem os problemas, com ou sem regulamentação. (...) para um jogador, aquilo que dá credibilidade não é ter um «cartão FIFA» nem um cartão da Federação Portuguesa de Futebol a dizer se [o agente] está ou não registado: para um jogador, aquilo que tem credibilidade é saber que tem uma pessoa que está sempre com ele, que o pode ajudar, que está 24 horas disponível e que o pode ajudar a resolver problemas que muitas vezes, de outras maneiras, não podiam ser [resolvidos]”.

Carlos Gonçalves corrobora a visão de Paulo Barbosa sobre esta matéria, afirmando: “O que acho que irá acontecer é que os agentes que já faziam os negócios e que têm determinado nome continuarão a trabalhar da mesma forma, sendo que, depois, em termos legais, se terão que adaptar”. Sobre o seu ramo de actividade, Gonçalves afirma: “Acho que tem evoluído. Relativamente às pessoas que têm vindo para esta actividade, estas são pessoas com mais estudos” do que “há uns anos atrás”,

acrescentando, no entanto: “Os nossos clientes julgam-nos melhor do que a preparação [académica] que possamos ou não ter”. Assim, segundo Gonçalves, “será o tempo, o mercado e os próprios atletas” a dizer se estes novos agentes serão “bons ou maus”.

Bruno Santos corrobora, ainda, a visão de Carlos Gonçalves, dizendo:

“O paradigma do agente (...) já está a mudar, já não é aquela pessoa velha que pega no telefone e que resolve (...) : cada vez entram mais pessoas licenciadas nesta área, pessoas com mais capacidade, com mais conhecimento. Agora, a nível legislativo temos de estar mais protegidos, porque de todos os intervenientes do futebol – e somos nós que trazemos as receitas extraordinárias para os clubes – somos os mais prejudicados e os menos reconhecidos”.

Apesar do exposto nas linhas acima, Santos diz que há “um caminho muito longo para percorrer, acho que precisamos de ser mais instruídos”.

Após examinar-se as várias opiniões dos entrevistados acima expostas, é possível obter algumas conclusões sobre o futuro da actividade de agente de jogadores. Estas conclusões foram reunidas nos pontos abaixo:

- Continuarão a existir pessoas a intermediar negócios no futebol, mesmo não sendo agentes licenciados;
- O facto de deixar de ser regulada pela FIFA não alterará a actividade, uma vez que esta continuará a ser regulada pelas leis do respectivo país, pelo seu código civil ou pela sua federação nacional de futebol (e o controlo da FIFA era muito pouco eficaz);
- Jogadores continuarão a trabalhar com as pessoas a quem reconhecem competência para tratar de vários aspectos da sua carreira.

#### **4.29. Ideias soltas dos entrevistados**

Este subcapítulo foi criado para adicionar à presente investigação ideias importantes sobre a actividade de agente de jogadores, expostas pelos entrevistados, cujo enquadramento num dos passados vinte e oito subcapítulos seria forçado. Por outro lado, a criação de novos subcapítulos para abranger cada uma destas ideias obrigaria a uma multiplicação dos subcapítulos já existentes, que não seria justificável.

#### 4.29.1. Definição de um bom agente

Durante as suas entrevistas, Rui Costa e Bruno de Carvalho demonstraram a sua definição de bom agente. Para Rui Costa, um bom agente “é aquele que me consegue (...) fazer chegar um bom contrato, mas defendendo-me sempre em termos daquilo que é o melhor para a minha carreira”.

Por sua vez, Bruno de Carvalho defende que “um empresário (...) é bom quando tem o perfil que o permite perceber que tem de ser um bom parceiro quer para o seu jogador quer para o clube”. Quando o agente tem este perfil, a sua existência, segundo Bruno de Carvalho, “facilita muito o mundo do futebol”.

Confrontado, ainda, com o facto de alguns agentes acharem que devem olhar pura e simplesmente para os interesses do jogador, quando o estão a representar, Bruno de Carvalho diz:

“Se o empresário olhar pura e simplesmente para os interesses do jogador, primeiro, estes podem não estar adequados à realidade e, segundo, não se integrar numa política de crescimento... (...) há jogadores que quando chegam ao topo da sua carreira quase determinam as regras de mercado, porque são (...) jogadores fora de série, e há uma série de jogadores cujo empresário tem de ter a preocupação de fazer uma gestão de carreira”.

Segundo Bruno de Carvalho, por vezes, mais vale optar por um “clube (...) que não pode pagar tanto” como outros, mas onde o jogador consiga “ter lugar na equipa, crescer mais, dar mais um passo para chegar ao tal jogador de elite...o próprio empresário tem que ter essa capacidade, presente na tal parceria jogador-clube”.

Para Bruno de Carvalho, esta capacidade não se aplica apenas à colaboração dos agentes com os jogadores, mas também com os próprios clubes: “quando estão mandatados pelos clubes têm de fazer exactamente a mesma coisa”. No fundo, não deve haver para Bruno de Carvalho uma separação, pelo menos nos moldes em que esta muitas vezes existe, entre a colaboração de um agente com um jogador e com um clube, esta deve ser integrada de maneira a que todas as partes ganhem com a intermediação:

“Não pode haver um raciocínio rígido porque isto, de facto, é um crescimento simultâneo: a equipa vai buscar um jogador para poder ter uma mais-valia adicional e o jogador vai para uma equipa para poder ter uma mais-valia na sua

carreira. Se estas duas coisas não estiverem [bem] conjugadas pode surgir um problema grave, e o Sporting [já] foi exemplo disso, de muitos jogadores que vieram para o Sporting ganhar grandes salários e que agora tiveram de dar um passo atrás na sua vida porque perceberam que foi errado o facto de, prematuramente, terem assumido salários de jogadores de outra condição. (...) À partida (...) até podemos dizer que os empresários deles fizeram um bom trabalho (...) depois, quando se viu o rendimento [do jogador], o que acabou por acontecer no Sporting e o passo atrás que tiveram de dar na sua carreira para realmente não voltarem a queimar etapas, perguntamos “Fizeram um bom trabalho?”, “Não, não fizeram”, o jogador, realmente, esteve cá um ano ou dois, ganhou um salário muito grande, mas não evoluiu a nível da sua carreira e agora teve de dar um passo atrás naquilo que eram as suas condições e as suas expectativas para voltar a relançar a sua carreira.

Assim, Bruno de Carvalho conclui explicando o porquê destes agentes não terem feito um bom trabalho:

“Os agentes que fizeram isso foram maus agentes, porque simplesmente viram a parte deles, da tal comissão que «comem» do valor de venda e do próprio salário, viram naquele preciso momento o que seria melhor para o jogador, um grande salário, mas não pensaram minimamente na sua carreira (...) quem toma essa iniciativa de só olhar para um dos lados normalmente não faz um bom negócio”.

É possível concluir-se, depois de analisadas as ideias dos entrevistados acima expostas, que um bom agente tem de ter a capacidade de gerir bem a carreira do jogador, escolhendo sempre o clube que melhor lhe permita desenvolver as suas aptidões profissionais e, conseqüentemente, a sua carreira, e pesando ainda as condições desportivas e financeiras que lhe são oferecidas, de maneira harmoniosa.

#### **4.29.2. Identificação dos tipos de agente existentes**

Na sua entrevista, Artur Fernandes apresenta uma descrição dos tipos de agente de jogadores que podem existir:

“O primeiro tipo de agente é o agente que costumo denominar «em *part-time*», ou seja, é um agente que, tendo o seu próprio emprego, tirou uma licença e está no seu emprego até às quatro, cinco horas da tarde e que durante o final do dia e noite em sua casa procura fazer contactos e estabelecer ligações para poder fazer operações. Estes agentes, na maior parte dos casos, acabam por morrer à nascença, porque não tendo possibilidade de deslocação dificilmente conseguem criar laços com clientes no estrangeiro, em Portugal ainda é possível, num círculo pequeno, mas no estrangeiro praticamente não conseguem fazer crescer a sua empresa individual, o seu nome. Depois, existe

um segundo tipo de agentes que são, digo eu, os «agentes domésticos» que, sendo agentes a 100%, não desenvolvem a sua estrutura para além do seu escritório em casa e do seu *fax* ou computador, são agentes que correm o risco de não serem capazes de dar vazão a todo o tipo de casos que lhes vão surgindo. É uma estrutura absolutamente individual e, portanto, requer tanto um grande esforço como também uma grande capacidade de decisão sobre aquilo que de facto é importante, o foco de trabalho, se se conseguir fazer isto, pode-se ser muito bem-sucedido, há casos de grande sucesso no mundo, de estruturas de «agentes domésticos». Depois existe uma terceira estrutura, que é uma pequena estrutura, do agente com a sua secretária, já num escritório onde possa, de facto, dar uma imagem mais profissional, recebendo pessoas, (...) e a partir daí há médias estruturas e grandes estruturas. Eu costumo denominar de médias estruturas, [empresas que têm] até quatro, cinco elementos, contando já com o agente, contando com um advogado, um economista, uma secretária ou um indivíduo da parte da logística, que pode montar já alguns DVDs, visualizar jogos, fazer a sua montagem,...e, finalmente, as grandes estruturas, que são estruturas de cinco ou mais elementos”.

Conclui-se, então, da ideia exposta por Artur Fernandes que é possível agrupar os agentes nos seguintes tipos:

- Agente “em *part-time*”;
- Agente “doméstico”;
- Agente com a sua secretária (pequena estrutura);
- Agente com 3/4 elementos (média estrutura);
- Agente com mais de 4 elementos (grande estrutura).

#### **4.29.3. Explicação do processo pelo qual uma pessoa tem de passar para ser um agente não-licenciado**

Tendo em conta que “*only 25% to 30% of international transfers are arranged through licensed agents*” (KEA et al., 2013) e que, pelo Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2008, os clubes e jogadores estão proibidos de recorrer aos serviços de agentes não-licenciados<sup>10</sup>, torna-se extremamente importante compreender a forma como estes agentes aparecem no mercado e apurar a legalidade associada à sua actuação.

---

<sup>10</sup> A FIFA estabelece, no mesmo Regulamento, algumas situações em que um jogador pode recorrer aos serviços de um agente não-licenciado. Assim, tal é possível quando este se trata de: (i) um dos pais do jogador, (ii) um dos seus irmãos, (iii) o seu cônjuge ou (iv) uma pessoa legalmente autorizada a actuar na qualidade de advogado – em conformidade com as leis em vigor no seu país de residência.

Deste modo, foi pedido a Manuel Tomás (agente não-licenciado aquando da realização da sua entrevista e actualmente à espera da emissão da sua licença por parte da FPF, após ter aprovado no exame) que explicasse o processo pelo qual uma pessoa tem que passar para actuar como agente de jogadores, não sendo licenciada. A resposta de Manuel Tomás foi a seguinte:

“Nós criámos uma empresa com o objecto social de representação de jogadores, que existe e que está previsto na lei. Eu sou sócio-gerente da empresa, somos dois sócios, os contratos são feitos em nome da nossa empresa e a nossa empresa pode representar jogadores. No caso de haver alguma complicação por um clube querer que seja um agente a mediar o negócio, nós fazemos uma parceria com um agente ou com um advogado, portanto, não nos complica. Nós é que representamos o jogador, nós é que acompanhamos o jogador”.

Na continuação da sua explicação, Manuel Tomás invoca o exemplo do mercado imobiliário, como já tinha feito Tiago Ribeiro no subcapítulo 4.1 para explicar um seu outro ponto de vista:

“Podemos pegar no exemplo da intermediação das casas. Hoje em dia, para se fazer um negócio de uma casa, tem que haver alguém que esteja licenciado para fazer o negócio da casa, mas se essa pessoa não se envolveu no negócio, se eu tenho a pessoa que quer vender e tenho a pessoa que quer comprar, tenho o negócio na mão, chego ao tipo da imobiliária e digo “Dou-lhe x% e você ajuda-me a fazer o negócio”, portanto, eu acho que isto é tudo uma questão de querer atingir o fim, que é o negócio”.

Assim, apesar de a FIFA exigir, teoricamente, que um agente tenha licença para poder actuar como agente de jogadores, esta não pode ir contra as leis dos seus países membro. Tal ideia pode ser comprovada através da leitura da entrevista de Ramiro Sobral que, quando confrontado com a possibilidade de a FIFA retirar a licença a um agente caso este recorra aos tribunais civis, conforme está regulado no Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA de 2008, afirma:

“A FIFA não pode fazer isso (...) porque é contra as leis do próprio país. Eu não posso exercer uma actividade, na qual tenha seguro de actividade pago, e ser impedido pela FIFA de cumprir as leis do meu país, se eu tenho direito a agir judicialmente no meu país, eu posso agir judicialmente [no meu país] e a FIFA não me pode impedir”.

Para comprovar o seu ponto de vista, Sobral avança com um exemplo a nível de clubes: “O Benfica e o [Vitória de] Guimarães puseram o Porto em tribunal por causa



da Liga dos Campeões, para ver quem é que ia à Liga dos Campeões [ndr: Verão de 2008], (...) recorreram aos tribunais comuns e não lhes aconteceu nada...a FIFA ladra muito mas morde pouco”.

É possível concluir-se, então, que, caso o processo pelo qual um agente não-licenciado tenha passado tenha sido idêntico ao de Manuel Tomás, isto é, caso o agente em questão tenha criado uma empresa com um objecto social previsto nas leis do seu país, este fica legalmente habilitado a levar a cabo actividades próprias de um agente licenciado. Tal facto corrobora que *“It is apparent that parallel mechanisms exist, enabling unlicensed agents to operate with impunity”* (KEA et al., 2013) e permite inferir que a abertura de processos a agentes não-licenciados pela FIFA é mais complexa do que possa inicialmente parecer.

Desta forma, é igualmente possível concluir-se que o processo pelo qual uma pessoa tinha de passar para obter a licença de agente deveria ter uma qualidade bastante superior, através, por exemplo, da inclusão de uma avaliação prática<sup>11</sup>, com o intuito de aumentar a credibilidade deste processo quando comparado com o dos agentes não-licenciados e, consequentemente, incentivar as pessoas a licenciar-se.

#### **4.29.4. Especificidades das negociações de transferência de um jogador**

As negociações de transferências, no futebol, têm várias especificidades, umas mais conhecidas do público em geral e outras mais desconhecidas, pelo que interessa aprofundar estas especificidades um pouco mais. Uma dessas especificidades, aliás, já havia sido mencionada neste estudo, por José Veiga<sup>12</sup>: a da possível existência de documentos que obrigam o clube a vender um jogador por determinado valor.

Segundo o próprio, José Veiga chegou a “ir negociar a venda de um jogador e pedir ao clube “Então passe-me uma carta de que por esse montante você vende [o jogador]” (...) porque com esta carta você vai ao comprador (...) e com aquele montante [o negócio pode-se fazer]”. De acordo com Veiga, este montante será “razoável (...) porque se for um Real Madrid a negociar já não consegue [comprar por]

---

<sup>11</sup> Ver subcapítulo 4.26.

<sup>12</sup> Ver subcapítulo 4.9.

aquele montante”. O motivo para os clubes vendedores passarem esta carta, como já havia sido referido<sup>13</sup>, deve-se normalmente ao facto das suas finanças se encontrarem debilitadas.

Jorge Gama corrobora a visão de José Veiga:

“Poderá (...) o agente (...) fazer uma aproximação sigilosa na tentativa de obter o “OK” para a libertação do jogador, podendo [o clube] eventualmente passar um documento dizendo que pelo valor x liberta o jogador. Não quer dizer que o faça no momento em que aparece a identificação do clube interessado: poderá acontecer que liberte como poderá acontecer que não liberte, dependendo também das condições que estejam escritas nesse documento”.

Quando questionado sobre o porquê de um clube passar esse papel, na medida em que poderia ser natural um clube perceber que provavelmente perderia com isso no momento em que um agente o exigisse ou pedisse, Gama refere:

“Poderá haver interesses paralelos, mas também poderá haver necessidades imediatas de *cash-flows*,...poderá haver várias razões para se passarem esses documentos: razões políticas, razões de proximidade com o agente,...haverá mil e uma razões para que o papel seja assinado. Por princípio, não passam esse papel... (...) Também pode acontecer, se um jogador estiver em fim de contrato, que se queiram aproveitar do facto de que, olhando para o número que está no papel, possa ser (...) justificada a saída do jogador. Se sentirem que o jogador, ou o agente do jogador, indiciam (...) alguma dificuldade na renovação do contrato...normalmente os clubes percebem que há outras coisas por trás e então não se importam de passar esse documento, mas normalmente, devo-lhe dizer, que a alto nível não se passam esses documentos, hoje em dia já não passam esses documentos...”.

Jorge Gama aborda também, a determinado momento da sua entrevista, uma outra especificidade das negociações de um futebolista, afirmando que os clubes não fazem ofertas por escrito: “Só aparece a oferta por escrito no momento em que a operação já está feita”; e explicando em seguida o porquê disto acontecer:

“Você é o director do clube X e diz “ (...) vamos-lhe fazer uma proposta”, o que é que você vai dizer? OK, diz “Dou 10 [milhões de euros]”, você oferece 10 [milhões de euros] e eles vão-lhe pedir 15 [milhões de euros]. Se esse clube tiver em mãos um documento com uma oferta do clube X de 10 milhões [de euros] o que é que faz? Vai tentar explorar, ter em mãos essa oferta para poder conseguir melhores ofertas, por isso ninguém no mercado, a este nível, e mesmo a um nível inferior, coloca por escrito uma oferta, só no momento em que já está tudo assente, com a intermediação ou directamente, e acreditando

---

<sup>13</sup> Ver subcapítulo 4.9.

que a pessoa que vai receber esse documento o vai receber para dar andamento à operação”.

É possível inferir-se, das ideias expressas por José Veiga e Jorge Gama, que os agentes poderão pedir ao clube vendedor uma carta onde fica estabelecido o valor pelo qual este se obriga a vender determinado jogador, acção que beneficiará o clube comprador, que poderá, assim, ter acesso a um jogador cujo valor de transferência, de outra forma, seria superior. Esta prática, contudo, não é hoje recorrente.

Mais se infere, da opinião de Jorge Gama, que, actualmente, os clubes não têm a prática de fazer ofertas por escrito uns aos outros quando querem contratar determinado jogador, contrariamente à ideia generalizada existente, fomentada pela imprensa. As negociações de transferências, como se pôde constatar através da leitura das várias transcrições de ideias dos entrevistados ao longo da presente investigação, são quase sempre feitas de forma indirecta, através de sondagens de intermediários.

#### **4.29.5. Apuramento da identidade da primeira pessoa abordada pelos clubes quando querem contratar um jogador**

Durante a realização deste trabalho, foram analisadas diferentes respostas concernentes ao modo de actuar dos clubes na primeira fase do processo negocial de contratação de um jogador. Adquire, pois, elevada importância o apuramento da identidade da primeira pessoa abordada pelos clubes quando estes querem contratar um jogador.

Neste sentido, Couceiro, quando tem vários representantes a oferecerem-lhe o mesmo jogador, pergunta “directamente ao jogador (...) “Quem é que te representa?”, “O Senhor *fulano tal*”, “Sim senhor [vamos falar com ele], ou negoceias tu...queres negociar tu, negoceias tu””. Tiago Ribeiro, quando se encontra na mesma situação, afirma: “Nós buscamos o contacto directo do jogador [e perguntamos-lhe]: “Olha, (...) jogador, nós temos aqui três pessoas falando seu nome, com quem devemos falar?”, “Não falem com ninguém, falem comigo”, “OK, falamos consigo”, depois, se ele tiver um contrato assinado com alguém é um problema dele com essa pessoa”.

Bruno de Carvalho refere, ainda, que “o que por vezes acontece (...) é um jogador, ao longo do tempo, ir apresentando vários agentes, e depois, a certa altura, vários agentes dizerem que são agentes desse próprio jogador. Isso (...) cria alguma confusão e aquilo que o Sporting faz é imediatamente retrair-se e ir ao jogador dizer “Diz quem é o teu agente”, ponto”.

Apesar das várias respostas dadas em cima, Ramiro Sobral afirma que quando um clube quer contratar um jogador:

“A primeira abordagem é sempre “Quem é que vamos escolher para fazer este negócio? Qual é a pessoa que nos interessa para fazer este negócio?” e muitas vezes o agente é atropelado e ignorado. O (...) mandatário, intermediário, vai direito ao jogador e tenta, pura e simplesmente, atropelar: “Ouve lá, está aqui o negócio para fazer mas o teu agente não pode estar envolvido senão o clube não faz negócio”, é este o estratagema usado pelo intermediário, para dividir a comissão, depois, com quem ele bem entende”.

É possível concluir-se, após examinadas as várias ideias acima expressas pelos entrevistados, que os clubes costumam contactar directamente o jogador numa primeira fase, quando não sabem quem é o seu agente, pedindo-lhe a identidade do mesmo para poder apurar junto deste agente quais são as condições necessárias para contratar o jogador. Tal procedimento não está desligado do facto de o agente poder colocar problemas à conclusão do negócio quando é deixado de fora de uma primeira fase do processo negocial<sup>14</sup>.

Apesar de este ser o procedimento normal, concluiu-se também que existem casos em que o intermediário responsável pela conclusão da transferência não contacta o agente do jogador, contactando apenas o jogador, com o intuito de receber uma maior comissão e ficar responsável pela sua divisão.

#### **4.29.6. Apuramento da existência de casos em que o agente remunera o jogador**

Este subcapítulo visa apurar a existência de alguma situação em que o agente pague ao jogador sem que se trate de uma situação de litígio, contrariamente ao subcapítulo 4.14, em que se apurava a existência de cláusulas nos contratos de

---

<sup>14</sup> Ver conclusões do subcapítulo 4.8.

representação que um jogador faz com um agente que previssem possíveis indemnizações a serem pagas pelo agente ao jogador e vice-versa.

Ramiro Sobral afirma que “no mundo, há três ou quatro agentes (...) que pagam ao jogador quando não arranjam um clube para ele. Há contratos assim, em que se o agente não conseguir arranjar colocação [para o jogador], terá que suportar, na íntegra, pelo menos, o mesmo salário [que o jogador recebia] do último [clube] onde ele esteve colocado”.

Por seu turno, Bruno Santos refere que se um jogador estiver sem clube, “faz parte os bons agentes” ajudarem-no “financeiramente”. Não tendo a “obrigação”, segundo Santos, “devem apoiar o jogador quando não recebe salário, quando não tem contratos”, sendo que “ajudar” é diferente de pagar ao jogador, no sentido em que, depois, o montante emprestado ao jogador “vai ser devolvido”.

Paulo Barbosa tem uma opinião contrária sobre esta questão: “Isso é ilegal, um agente não pode fazer pagamentos a um jogador, isso seria uma gafe muito grande. Quem faz pagamentos ao atleta tem que ser o clube, o agente desportivo não pode fazer pagamentos ao jogador sob nenhum pretexto”.

Depois de se analisar as respostas dos entrevistados, é possível concluir que existem casos em que o agente paga aos jogadores. Tal ocorre quando estes estão sem clube e sucede de maneira formal ou informal, consoante o agente esteja obrigado a fazê-lo pelo contrato de representação assinado com o jogador ou não, respectivamente.

#### **4.29.7. Avaliação da ponderação dada pelo jogador às partes financeira e desportiva**

O aumento do número de transferências verificado, assim como o aumento dos montantes nestas envolvido, têm vindo, ao longo dos últimos anos, a denegrir a imagem dos jogadores de futebol junto dos seguidores deste desporto. Assim, criou-se a ideia de que os jogadores de futebol, na sua generalidade, conferem um maior peso à vertente financeira quando comparado com o peso que estes conferem à vertente desportiva.

Tal ideia é comprovada por Ramiro Sobral, para quem

“o jogador não fica chateado de não jogar, (...) fica chateado é de não receber (...) lhe garanto que a maior parte das lesões dos jogadores no dia 6 de Janeiro é porque tinham de receber no dia 5 e não receberam, no dia 6 estão «lesionados»: “Dói-me o joelho, dói-me o pé...”, não foi porque se lesionou, foi porque não recebeu e é uma forma de ele pressionar o clube, sem fazer muitas ondas – “Eu quero receber senão não jogo” –, portanto, o jogador (...) entre jogar e receber prefere receber, sempre”.

Ramiro Sobral dá ainda o exemplo de um jogador por si representado, “ameaçado (...) de que lhe iam ao salário. Sabe o que é que ele respondeu? Não, posso estar dois ou três jogos de castigo, agora no salário não tocam. 17 anos, não quer saber de não jogar”.

É, pois, possível depreender-se, da opinião de Ramiro Sobral, que o jogador de futebol confere uma preponderância bastante superior à vertente financeira do que à vertente desportiva nas opções que toma para dar seguimento à sua carreira.

#### **4.30. Análise aos questionários**

Este subcapítulo visa analisar os questionários respondidos pelos jogadores (subcapítulo 4.30.1) e pelos agentes (subcapítulo 4.30.2).

Antes de se proceder à análise dos questionários em questão, é importante fazer referência ao facto de terem sido utilizados dois métodos distintos na construção das tabelas que servem de apoio a esta análise, contendo as respostas dadas pelos participantes. Assim, umas tabelas registam apenas o número de vezes que cada opção foi escolhida e o seu percentual (calculado com base no número total de respostas), sendo que outras recorrem a uma avaliação ponderada das várias opções.

O segundo método (avaliação ponderada das várias opções) é utilizado nas questões em que é pedido ao participante que classifique as opções que lhe são apresentadas consoante a sua importância. Neste caso, o participante atribui diferentes classificações a cada opção: à opção que obteve a Classificação 1 é atribuída uma ponderação de 5, à opção que obteve a Classificação 2 uma ponderação de 4, e assim sucessivamente, até à opção que obteve a Classificação 5, a que é atribuída uma ponderação de 1. A título de exemplo, tendo uma opção sido escolhida 5 vezes em

cada uma das classificações, a ponderação obtida, espelhada na classificação ponderada, seria:  $5 \times 5 + 4 \times 5 + 3 \times 5 + 2 \times 5 + 1 \times 5 = 75$ . Após obtida a classificação ponderada, esta é convertida em percentagem (baseada no total das classificações ponderadas).

O método exposto no parágrafo anterior enriquece este estudo ao oferecer informações sobre a opinião do participante que não se limitam às proporcionadas pela simples escolha de algumas das opções dadas. Através da sua aplicação, é possível distinguir os diferentes pesos que cada opção tem para o participante na respectiva questão.

#### **4.30.1. Análise aos questionários dos jogadores**

Como se pode constatar através da análise da Tabela A 1a do Apêndice A, 60,18% dos participantes têm idades compreendidas entre os 21 e os 28 anos, o que corresponde a quase dois terços da amostra dos jogadores. De igual modo, verifica-se que a faixa etária com maior taxa de participação é a que compreende as idades de 21 e 24 anos (perfazendo um terço da amostra: 33,33%), a faixa etária com a segunda maior taxa de participação é a que vai dos 25 aos 28 anos (26,85% da amostra) e a terceira e quarta maiores taxas, respectivamente, são as que vão dos 17 aos 20 anos (17,59% da amostra) e dos 29 aos 32 anos (11,11% da amostra, o que corresponde a um nono da amostra).

Ainda sobre a faixa etária dos jogadores participantes no questionário, é importante fazer referência ao facto de 2,78% da amostra corresponder à faixa etária que compreende as idades de 45 até 114 anos. Assume-se, assim, que este percentual de jogadores (que corresponde a 6 jogadores) se enganou ao preencher o questionário, na medida em que o questionário não foi entregue a nenhum jogador com idade igual ou superior a 45 anos.

Com o intuito de finalizar a análise ao aspecto demográfico do questionário dos jogadores, pode-se comprovar, através da visualização da Tabela A 1b, presente no Apêndice A, que a média de idades dos participantes neste questionário foi de 27,49 anos, a moda das mesmas idades, isto é, a idade mais vezes escolhida pelos

participantes, foi de 22 anos, a sua mediana (traduzida pela idade cujo valor ocupa a posição central da distribuição) situou-se nos 24 anos e a idade mínima registada foi de 17 anos.

Após analisados os aspectos demográficos deste questionário, interessa também distribuir os participantes pelas suas posições em campo. Como se pode constatar através da análise à Tabela A 2 do Apêndice A, a posição que mais escolhas obteve foi a de médio (31,94%), seguindo-se (por ordem) a de avançado (29,17%), de defesa (27,78%) e de guarda-redes (11,11%).

Relativamente à posse de um contrato com um agente na actualidade, a divisão dos jogadores é quase igualitária, como se pode verificar através da análise do Gráfico A 3 do Apêndice A. Assim, os jogadores que possuem uma ligação contratual com um agente constituem 44,44% da amostra, dizendo o restante percentual (55,56%) respeito aos jogadores que não mantêm qualquer ligação contratual com um agente.

Aprofundando agora a ligação contratual que 44,44% dos jogadores responderam manter com um agente, constata-se, através da análise da Tabela A 4 do Apêndice A, que:

- Cerca de um quinto (18,75%) dos jogadores começaram esta ligação aos 18 anos;
- Cerca de metade (53,13%) dos jogadores assinaram contrato com o seu actual agente entre os 18 e os 21 anos;
- O percentual de jogadores que assinaram contrato com o seu actual agente com 27 ou mais anos situa-se nos 3,12%;
- O percentual de jogadores que assinaram contrato com o seu actual agente com 17 ou menos anos situa-se nos 9,38%.

Ainda sobre os jogadores que mantêm uma ligação desta natureza com um agente, é possível referir, após examinados os dados da Tabela A 6 do Apêndice A, que: cerca de metade dos mesmos nunca manteve uma relação contratual com outro agente na sua carreira (52,08%), 29,17% dos mesmos manteve-a com um outro



agente, 13,54% manteve-a com dois outros agentes e apenas 5,21% a manteve com mais do que dois agentes.

Ao analisar-se os motivos de ruptura da ligação contratual com um agente, ocorrida nos casos dos jogadores que já mantiveram mais do um vínculo contratual com um agente (presentes na Tabela A 7), verifica-se que os dois grandes motivos de ruptura desta ligação são, em igual proporção: a falta de dedicação do agente e a falta de correspondência às expectativas que o jogador nele depositava (ambos reunindo 38,33% do total das opções escolhidas). É também interessante constatar que a opção “Sobreposição dos seus interesses pessoais em relação aos do jogador” foi escolhida apenas 10% das vezes, ou seja, uma em cada dez vezes, o que demonstra que a imagem negativa que os agentes têm no seio da opinião pública no que a este aspecto diz respeito, não corresponde à realidade, ou seja, esta amostra demonstra que os principais motivos de ruptura da ligação com os agentes estão relacionados com os aspectos técnicos dos mesmos e não com uma sua actuação imoral. Relativamente a esta tabela, é conveniente referir que esta contabiliza um total de respostas (60) superior ao número de jogadores que já mantiveram uma relação contratual com mais do que um agente ao longo da sua carreira (46) por ter sido dada aos participantes a hipótese de escolherem mais do que uma opção.

Examinando o Gráfico A 6, verifica-se que a opinião dos participantes sobre o momento em que estes assinaram contrato com os seus primeiros agentes varia consoante estes já tenham tido mais agentes na sua carreira ou não. Assim, as principais diferenças dizem respeito às opções “Cedo demais” e “Na altura certa”. Relativamente à primeira opção, esta é escolhida numa quantidade de vezes muito superior pelos jogadores que já tiveram mais do que um agente ao longo da sua carreira (15 em 46 participantes contra 4 em 50), o que significa que estes prefeririam ter assinado o seu primeiro contrato com um agente numa fase mais tardia da sua carreira. Este facto é facilmente justificável, pois caso os jogadores que pensam ter assinado o seu primeiro contrato com um agente cedo de mais achassem tê-lo feito na altura certa, a probabilidade de manterem ainda hoje um vínculo contratual com esse mesmo agente seria superior. Pelo mesmo raciocínio, a opção “Na altura certa” é

escolhida mais vezes pelos jogadores que apenas conheceram um agente na sua carreira.

Ao analisar-se a Tabela A 10, constata-se que o principal motivo que levou os jogadores com agente a assinar pelo seu primeiro agente foi a abordagem do mesmo (com uma classificação ponderada de 22,67%), seguido da sua personalidade (21,35%). Estes motivos obtiveram uma ponderação superior à da reputação do agente (21,07%) e sua qualidade (19,26%), acontecimento que está relacionado com o facto de os agentes mais reputados (e, consequentemente, conhecidos pela maioria dos jogadores) assinarem contrato com uma pequena percentagem de jogadores.

Analisando o Gráfico A 8, verifica-se que a ponderação dada pelos jogadores que já tiveram contrato com mais de um agente na sua carreira aos motivos que os levaram a assinar pelo seu primeiro agente é diferente da dada aos motivos que os levaram a assinar pelo seu agente actual. Assim, no primeiro caso, a opção que obteve uma maior ponderação foi a da abordagem do agente (com uma classificação ponderada de 23,12%), seguida da sua reputação (22,69%). No último caso, a opção mais escolhida foi a “Reputação do agente” (24,71%), seguida da qualidade do agente (22,25%). Deste modo, é possível constatar que os motivos a que estes jogadores deram maior importância quando assinaram o último contrato com um agente variaram em relação à primeira assinatura de um contrato desta natureza. Assim, se numa primeira fase os jogadores deram a maior das importâncias à abordagem do agente, que pouco ou nada revela sobre a sua capacidade técnica, passaram numa fase mais tardia das suas carreiras a dar a maior das ponderações à reputação do agente, que é já reveladora da sua capacidade técnica, na medida em que deixa transparecer a qualidade dos atributos técnicos do agente, que conduziram a essa reputação (boa reputação pressupõe bons atributos técnicos e assim vice-versa).

Examinando o Gráfico A 11, verifica-se que os baixos níveis de satisfação sentidos pelo jogador no que concerne à actuação do seu agente (opções “Pouco satisfeito” e “Razoavelmente satisfeito”) são proporcionalmente superiores no período pós-primeiro ano de representação, quando comparados com os mesmos níveis relativos ao período do primeiro ano de representação. O contrário ocorre com os

altos níveis de satisfação – opções “Muito satisfeito” e “Satisfeitíssimo” – que são proporcionalmente inferiores, em igual análise. Em suma, constata-se que o nível de satisfação que os jogadores sentem com os seus agentes é, em traços gerais, superior no primeiro ano de ligação.

Observando o Gráfico A 12, constata-se que a grande maioria da amostra (88,54%) ainda não assinou o melhor contrato económico-desportivo da sua carreira mas pensa vir a fazê-lo, enquanto 4,17% ainda não o assinou e pensa que já não assinará nenhum contrato que o satisfaça a ponto de o considerar um grande contrato. Por outro lado, o percentual de jogadores que pensa poder já ter assinado esse contrato foi também de 4,17% e, por fim, 3,13% foi a proporção de jogadores que se afirmaram convictos de já o terem assinado.

Apesar de ser reduzida a amostra de jogadores que afirmaram pensar ou estar convictos de já ter assinado o melhor contrato económico-desportivo da sua carreira (cerca de 7,3% dos jogadores com agente), verifica-se, através da análise do Gráfico A 13, que em apenas 14,29% das vezes é que os agentes tiveram uma importância nula ou reduzida nas assinaturas de contrato que o participante foi tendo ao longo da sua carreira (neste caso, nula, pois a opção “Pouco importante(s)” nunca foi escolhida). Em contrapartida, o percentual das vezes em que os agentes tiveram uma importância elevada – opções “Muito importante(s)” e “Fundamental(is)” – cifrou-se em 57,14% (opções “Moderadamente importante(s)”, “Muito importante(s)” e “Fundamental(is)” obtiveram todas o mesmo percentual: 28,57%).

Segundo a mesma amostra de jogadores do parágrafo acima, e conforme pode ser constatado no Gráfico A 14, os atributos mais importantes dos agentes envolvidos nas diversas negociações de contrato bem-sucedidas foram a boa rede de contactos dos mesmos (com uma classificação ponderada de 22,33%), a sua habilidade negocial (21,36%) e a sua reputação (15,53%), por esta ordem. Relativamente à importância do próprio jogador na assinatura dos contratos que foi tendo ao longo da sua carreira, as opções “Nada importante” e “Pouco importante” nunca foram escolhidas, tendo as opções “Moderadamente importante”, “Muito importante” e “Fundamental” recolhido 14,29% das escolhas, 57,14% e 28,57%, respectivamente. Assim, constata-se

que, apesar de os próprios jogadores atribuírem uma maior importância a si mesmos na assinatura de contratos de trabalho quando comparada com a importância dada aos agentes, existe uma igualdade percentual relativa à opção “Fundamental” na importância de ambos.

Analisando a Tabela A 22, observa-se que as partes a que um jogador dá mais peso quando pensa no melhor contrato económico-desportivo da sua carreira são, por esta ordem: parte financeira, parte desportiva, bem-estar familiar, experiência de vida e culturas semelhantes. Ao ver-se a presença da opção “Parte financeira” em primeiro lugar das escolhas dos próprios jogadores, com 25,52% da classificação ponderada, fica corroborado o ponto de Ramiro Sobral, presente no subcapítulo 4.29.7, que diz que “o jogador (...) entre jogar e receber prefere receber, sempre”. É ainda interessante verificar que o bem-estar familiar (24,62%) tem quase tanto peso como a parte desportiva (24,76%), bem como comprovar que o jogador de futebol dá pouco peso (10,70%) ao facto desse contrato ocorrer em países com uma cultura semelhante à do seu país, reunindo a opção oposta, “Experiência de vida”, uma percentagem superior (14,41%), o que reflecte a abertura do jogador em aceitar transferir-se para países com culturas diferentes da do seu país.

Este questionário permite também atestar que a maioria dos jogadores que ainda não assinaram nenhum grande contrato, que os satisfaça plenamente (aproximadamente 92,7% da amostra dos jogadores com agente), não culpa o seu agente por isso. Assim, conforme se pode verificar no Gráfico A 17, cerca de metade dos jogadores (51,68%) atribui ao seu agente uma responsabilidade reduzida ou nenhuma responsabilidade, crescendo este percentual para 86,51% quando incluída a responsabilidade moderada, o que é o mesmo que dizer que apenas 13,48% dos jogadores atribuem ao seu agente muita ou total responsabilidade (correspondendo esta última a apenas 1,12% da amostra).

Em relação aos atributos em falta dos agentes para que não tenham existido quaisquer negociações de bons contratos ou para que as que tenham existido não tenham sido totalmente bem-sucedidas, foi dada aos jogadores participantes no questionário a possibilidade de escolherem várias opções. Conforme se pode constatar

através da visualização do Gráfico A 18, os atributos mais vezes escolhidos, sem contar com a opção “Outro (Qual?)”, foram a boa rede de contactos do agente, com um percentual elevado (19,69%), a sua reputação (14,17%) e a sua determinação (12,60%).

Contrariamente ao verificado no Gráfico A 17, é possível constatar-se, através da análise do Gráfico A 19, que os jogadores são mais exigentes consigo próprios, isto é, têm a noção de que a assinatura de um contrato que os satisfaça plenamente está muito mais dependente do seu trabalho do que do trabalho do agente. Por este motivo, verifica-se que quase metade dos jogadores (46,07%) afirmaram ter uma responsabilidade moderada no facto de ainda não terem assinado o contrato em causa, enquanto 26,97% dos jogadores disseram ter muita ou total responsabilidade na mesma questão, valor superior aos níveis de responsabilidade nula ou reduzida em 0,01% (26,96%). Assim, o percentual de muita ou total responsabilidade atribuído pelos jogadores a si próprios constitui praticamente o dobro do percentual relativo aos níveis de responsabilidade elevados ou totais atribuídos pelos jogadores aos seus agentes (ficando apenas 0,01% acima dos 26,96%, que corresponderiam ao dobro exacto).

Ao examinar-se o Gráfico A 20, verifica-se que, segundo os participantes, os atributos mais importantes que os jogadores devem ter são o profissionalismo (25,77% da classificação ponderada), a ambição (23,62%) e a determinação (22,82%), tendo a lealdade (16,78%) e o temperamento (11,01%) recolhido uma classificação ponderada reduzida. Fica deste modo comprovado que os jogadores pensam ser muito mais importante possuir atributos que os façam chegar a clubes com uma dimensão desportiva e financeira superior do que atributos que os retenham no mesmo patamar desportivo e financeiro. Tal facto pode ser verificado comparando a classificação ponderada da opção “Ambição” (23,62%) com a da opção “Lealdade” (16,78%).

Para finalizar a análise aos questionários dos jogadores, resta analisar as respostas mais relevantes dadas pelos jogadores que não têm agente a três perguntas que lhes foram colocadas. A primeira pergunta questionava o participante sobre o porquê de não ter agente, tendo as respostas mais relevantes sido reunidas na Figura 5, presente na página seguinte.

1- <i>“Prefiro trabalhar com varios agentes em diferentes mercados do que estar simplesmente e com um e ter de esperar so pelo trabalho dele”</i>	2- <i>“Não tenho agente oficialmente mas tenho contacto com vários. O facto de não estar ligado a apenas um faz com que possa haver um leque de oportunidades maior”</i>	3- <i>“Não tendo agente estou livre para a qualquer momento aceitar fazer contrato com um agente que me apresente uma possibilidade concreta de mudança para um clube de um escalão superior”</i>	4- <i>“Apesar de achar que é uma "ferramenta" bastante útil para os jogadores (principalmente para os mais jovens), neste momento da minha carreira (...) não mantenho (...) contrato com nenhum. Mantenho uma relação aberta com vários”</i>
5- <i>“Tinha antigamente e agora com min idade preferio trabalhar com o agente que me traz o melhor contrato”</i>	6- <i>“Não tenho agente por decisão própria. (...) Mas, sempre que precisar de arranjar clube, tenho alguns contatos de empresários e consigo arranjar sempre solução”</i>	7- <i>“Como andei a saltar de país em país acabei por ter sempre um agente em cada sitio que passei mas não os considero meus agentes. Foram-no para aquele negocio em concreto”</i>	8- <i>“Porque quando iniciei a minha actividade desportiva não existiam muitos agentes e os poucos que existiam não ofereciam as condições actuais, nomeadamente, ao nível do aconselhamento e acompanhamento da carreira do atleta. Muitos deles viviam de percentagens que simplesmente colocar um determinado jogador num clube, depois como não existia qualquer contrato ou vinculo ao agente este descartava-se de qualquer eventual problema futuro entre a relação Jogador/Clube”</i>

**Figura 5** – Motivos para participante não ter agente

Como se pode constatar através da leitura das respostas 1, 2 e 3, presentes na Figura 5, vários jogadores pensam que o facto de não estarem ligados contratualmente apenas a um agente lhes aumenta as possibilidades de assinar melhores contratos. Assim, o participante que deu a primeira resposta, por exemplo, diz preferir trabalhar

com vários agentes em diferentes mercados do que estar ligado a um agente, pois desta maneira não tem de esperar pelo trabalho de apenas um agente. O raciocínio deste jogador estaria correcto se a qualidade total do trabalho dos vários agentes que trabalham consigo fosse superior à do agente com quem tivesse contrato assinado. Esta questão é extremamente subjectiva e dependerá, como sempre, da capacidade dos agentes em causa. No entanto, será natural que um agente que tenha um jogador em carteira imprima uma dedicação e um esforço bastante superiores na colocação do mesmo, pois essa colocação proporcionar-lhe-á ganhos financeiros e permitir-lhe-á manter ou aumentar a sua reputação, consoante o clube que assine com o jogador e a qualidade do jogador questão. Adicionalmente, o investimento que o agente tenha feito no acompanhamento ao jogador será, à partida, superior ao realizado por cada um dos agentes que não tem qualquer vínculo contratual assinado com o jogador.

Este tema levanta o problema dos riscos morais, que Smienk (2009) explica estarem presentes na actividade dos agentes desportivos da seguinte maneira: *“The sports agent can earn money by making a good deal, but cannot lose any money (no risk involved). The risk of the failure of a contract is born by the athlete (principal). It could lead to more risk taking by the sports agent. For sports agents, there is some risk involved, because he is investing time and money into the contracts between player and clubs. The sports agent has some costs at the beginning, but still the risks are very low”*. Conclui-se então que quanto menos custos o agente tiver com o jogador, menor será o risco envolvido para o mesmo, logo, maior será a probabilidade de ocorrência de riscos morais.

Deste modo, para além dos agentes que não têm contrato assinado com o jogador terem custos mais reduzidos com o mesmo, estes também não têm o problema da perda de reputação. Não tendo esse contrato assinado, os agentes não expõem a sua competência: se não encontrarem colocação para o jogador ou se não lhe forem proporcionadas assinaturas de melhores contratos, a responsabilidade existente vai ser atribuída apenas ao jogador, à sua qualidade e seu trabalho diário, não sendo atribuída qualquer responsabilidade ao agente, pois este agente não tem identidade, isto é, não existe nenhum agente responsável pelo arranjo de contratos ao jogador. O jogador poderá, então, ser abordado por qualquer agente mas, como já se

viu, qualquer agente que o aborde tem menos a perder do que se tivesse um contrato assinado com o jogador.

A questão da reputação poder constituir um incentivo para o agente alinhar os seus interesses com os do jogador, constituindo uma possível solução para o problema dos riscos morais, é também abordada por Smienk (2009): *“The moral hazard problem can be solved by the introduction of reputation, because it will increase the risk of the sports agent. When he is taking too many risks and other athletes are able to observe it, it would be harder for him to represent any athletes in the future”*. Esta forma de contorno do problema dos riscos morais não se aplica aos agentes que não têm um contrato assinado com o jogador, como exposto anteriormente, uma vez que não existindo esse contrato não existe também a possibilidade de perda de reputação, aumentando os incentivos para o agente agir inapropriadamente – *“When there is a conflict of interest, the agent will have an incentive to act inappropriate. So, it is important (...) that the interests of the agent and the principal are aligned”* (Smienk, 2009).

O raciocínio do jogador perde ainda mais força ao saber-se que os agentes, hoje em dia, funcionam em constantes parcerias uns com os outros, como já por diversas vezes foi corroborado ao longo desta investigação. Ramiro Sobral constitui um exemplo disso, ao afirmar, no subcapítulo 4.6, que “na era da globalização (...) quase todos os agentes funcionam em parcerias uns com os outros, e a maior parte das vezes até sem conhecimento dos jogadores, ou seja, estabelecem parcerias com vários intermediários (...) sem dar sequer conhecimento ao jogador (...) dividem a comissão pelos vários intermediários envolvidos no negócio, e o jogador não tem conhecimento absolutamente nenhum”.

Na segunda e terceira respostas presentes na Figura 5 os participantes reforçam a convicção de que beneficiarão de não ter contrato assinado com um só agente, o que, como explicado nos últimos parágrafos, não se verifica na prática, ou seja, assumindo-se que o agente com quem o jogador tenha contrato tenha competência e esteja aberto a parcerias tais vantagens em não estar contratualmente ligado a apenas um agente não existirão. Assim, ao não ter contrato assinado com um



agente, o jogador trabalhará com vários agentes que o abordem e cuja credibilidade pode ser nula ou reduzida, representando essa atitude a entrega a cada agente da responsabilidade da realização de contratos de trabalho por parte do jogador. Este cenário aumentará a instabilidade na carreira do jogador e, consequentemente, poderá causar um impacto negativo no seu rendimento desportivo.

A quarta e quinta respostas distinguem-se apenas por os entrevistados justificarem o facto de trabalharem com vários agentes com a sua idade/fase da carreira. Relativamente a este argumento, e após lidas as explicações de Smienk (2009) sobre o problema dos riscos morais presente na actividade de um agente desportivo, assume-se que a única diferença destes casos para os anteriores se prende com o problema da perda de reputação. Assim, existe a tendência de, a partir de determinada idade (aproximadamente, 30 anos, no futebol português), se desculpar o agente pelo facto de o jogador não ter arranjado clube, sendo que esta desculpa será sentida de maneira tão mais intensa quanto maior for a idade do jogador, ou seja, os riscos morais aumentarão, em teoria, há medida que o jogador envelhece, a partir de certa idade (mais propriamente, a partir do momento em que o rendimento do jogador começa a ser questionado com base na sua idade).

No entanto, apesar de este acontecimento poder aumentar os riscos morais, tal não invalida que o jogador esteja mais protegido ao ter um contrato com um agente do que ao trabalhar com vários agentes a quem não esteja contratualmente ligado, pelas razões anteriormente já referidas, isto é, apesar da idade do jogador poder aumentar a possibilidade de ocorrência de riscos morais, associados à sua representação, tal não anula que o investimento feito no jogador seja superior quando um jogador está contratualmente ligado a um agente e exista risco de perda de reputação associado à sua colocação.

Relativamente à sexta resposta, assume-se, por todas as razões atrás analisadas, que se o participante que a proferiu mantivesse um contrato com um dos seus agentes conhecidos, este arranjará tão boas ou melhores soluções para dar seguimento à sua carreira no que diz respeito à assinatura de contratos de trabalho. É interessante constatar que este jogador acaba por efectuar o trabalho de agente,

contactando outros agentes com vista à colocação de um jogador (o próprio, neste caso). Deste modo, é expectável que uma pessoa que se dedique a tempo inteiro à actividade de agente de jogadores possua uma maior rede de contactos e tenha uma maior facilidade de comunicação, entre outros importantes atributos.

A sétima resposta está presente na Figura 5 para mostrar o funcionamento actual do mercado de transferências de futebol para os jogadores que não têm agente e que trabalham com quem lhes proporciona negócios. Nesta situação, os agentes funcionam como *brokers*, proporcionando negócios a clubes e a jogadores que não fazem parte da sua carteira de clientes.

A oitava e última resposta presente na Figura 5 demonstra que o facto de um jogador não ter contrato com um agente aumenta a sua vulnerabilidade na relação com o clube. Assim, ao ter contrato com um agente, o agente responsabiliza-se pelo jogador, preocupando-se em gerir os conflitos que possam existir entre si e o seu clube, pois o agente tem todo o interesse em que essa relação seja a melhor, para que o clube recorra aos seus serviços no futuro e para que o jogador evolua da melhor maneira e lhe possa dar o maior lucro possível. Ao não ter contrato com o jogador, o agente não tem qualquer responsabilidade na mediação dos conflitos que possam advir da relação do jogador com o clube, pois a sua única função foi a de ter proporcionado o negócio, ou seja, o serviço prestado ao clube resumiu-se à concretização do negócio, não abrangendo o acompanhamento e aconselhamento do jogador. Contrariamente, tendo o agente contrato com o jogador, este terá a preocupação de mediar esses conflitos, pois sendo o clube um cliente seu, o clube recorrerá aos seus serviços tantas mais vezes quanto mais satisfeito tiver ficado com o rendimento proporcionado pelos jogadores por si representados que tenham estado no clube e, claro está, quanto melhor for o ambiente criado pelos mesmos, na medida em que este molda o espírito da equipa e, consequentemente, o rendimento da mesma.

A segunda questão colocada aos participantes que não têm agente interrogava-os sobre até que ponto achavam que a sua idade era responsável pelo facto de não terem agente, tendo as respostas mais relevantes sido reunidas na figura presente em baixo:

- 
- |   |   |  |
|---|---|--|
| 1- <i>“Praticamente todos os agentes, acabam por querer ter nas suas carteiras jogadores novos em termos de idade, devido a margem de progressão que têm pela frente”</i> | 2- <i>“Sim 27 anos já é um pouco tarde para ter empresário”</i> | 3- <i>“Acho que a minha idade não é relevante no que diz respeito ao facto de ter agente ou não, os agentes procuram talento, (...) que para eles se converte em lucro monetário, qualquer que seja a idade do jogador em questão, se o agente vir no jogador uma hipótese de retorno monetário, ele procurará assinar contrato com o jogador”</i> |
|---|---|--|
- 

**Figura 6** – Responsabilidade da idade do participante no facto de este não ter agente

Através das respostas acima transcritas, pode-se concluir que os agentes procuram assinar contrato com jogadores de baixas idades, com elevada margem de progressão (primeira resposta), sendo que, por exemplo, 27 anos é já uma idade tardia para que um agente assine com um jogador (segunda resposta). Assim, tendo em conta que o agente vai gastar recursos (como tempo e dinheiro) com o acompanhamento do jogador, será natural que este queira maximizar o retorno financeiro que pode obter com esse acompanhamento, até para cobrir os recursos gastos com o acompanhamento de outros jogadores, alguns dos quais provavelmente nem obterá qualquer lucro. Relativamente à terceira resposta, esta demonstra que os agentes, quando assinam com um jogador, buscam, de facto, lucro, independentemente da sua idade, sendo que, no entanto, a margem de lucro é tanto maior quanto maior for a longevidade da carreira do jogador e a sua margem de progressão.

Como explicado por Smienk (2009) e demonstrado pela figura 3, a remuneração de um agente desportivo baseia-se na negociação e renegociação do contrato de trabalho dos seus clientes (jogadores por si representados) e, tendo em conta que estas deverão ser superiores, em quantidade e valor, em jogadores com idades mais baixas, é natural que os agentes procurem este tipo de jogadores, inclusive pelo facto dos recursos serem limitados e a concorrência ser muito grande, sendo para os agentes

impossível assinar contrato com todos os jogadores que lhes pudessem dar retorno financeiro.

Finalmente, a última das três questões colocadas aos jogadores que responderam não ter agente pretendeu apurar a sua opinião sobre se a sua carreira seria diferente se tivessem agente e, em caso afirmativo, se para melhor ou pior e porquê. Apesar de muitos participantes terem respondido não saber se a sua carreira seria melhor ou pior se tivessem agente, foi possível identificar algumas respostas valiosas, como as que se encontram na figura em baixo:

- |  |   |
|--|---|
| 1- <i>“Depende do tipo de agente. Já tive alguns que me ajudaram muito, outros que não ajudaram nada. Mas penso que hoje em dia é muito importante ter um agente forte do nosso lado”</i>  | 2- <i>“Sim, poderia ser diferente. Seria diferente no sentido em que o meu nome poderia ser trabalhado de forma ponderada, em certos momentos chave em mercados que, de se ter o conhecimento necessário, pode se acertar em termos da sua necessidade. Por outro lado, ter agente significa por vezes que oportunidades esporádicas desvanecem, pois estas surgem de empresários que perdem o interesse ao saber que o jogador já é agenciado”</i> |
| 3- <i>“Provavelmente. A partir do momento que teria alguém responsável por procurar clubes, de oferecer os meus serviços, as possibilidades e opções de escolha seriam maiores. Nesse sentido considero que poderia ter sido mais vantajoso”</i> | 4- <i>“Tenho vindo acreditar que sim (...) Actualmente os clubes deixaram um bocado de lado a parte do scouting, e tomarem eles mesmos a iniciativa de contratarem jogadores”</i>   |

**Figura 7** – Reflexão do participante sobre o rumo da sua carreira se tivesse agente

Conforme se pode verificar através de uma análise à primeira resposta, o exercício de imaginar se um jogador estaria melhor ou pior na carreira se mantivesse um contrato com um agente está directamente relacionado com a qualidade desse mesmo agente, como é natural, uma vez que um agente incompetente ou que sobreponha os seus interesses aos do atleta será um agente que em nada beneficiará a

carreira de um jogador. Contudo, como o próprio participante faz referência, actualmente é muito importante para um jogador ter um bom agente do seu lado, pois estes ajudam muito o jogador.

A segunda resposta faz alusão ao facto de o agente, ao ter conhecimento das necessidades dos clubes de um determinado mercado, poder agir em conformidade com isso, arranjando contratos de trabalho para o seu cliente (jogador). Este participante volta uma vez mais, no entanto, a referir que o facto de um jogador ter agente acaba por constituir também uma desvantagem para o mesmo pela perda de oportunidades de negócio, causadas, por sua vez, pela perda de interesse dos agentes que – não mantendo qualquer vínculo contratual com o jogador – poderiam proporcionar esses mesmos negócios, ao tomarem conhecimento que o jogador tem agente. Como já por diversas vezes foi dito ao longo desta investigação (ler análise à primeira das três perguntas colocadas aos participantes sem agente), actualmente quase todos os agentes funcionam em parcerias uns com os outros, pelo que esse cenário que os jogadores temem, de os agentes não quererem fazer negócios com jogadores que têm agente, trata-se de um cenário que não é comum, até porque, como refere Bruno Santos no subcapítulo 4.22: “Pesando o custo efectivo que tu tens a fazer a intermediação, acabas por ganhar mais como *broker*, porque não tens o custo fixo em despesas com o teu jogador”, ficando então demonstrado que o agente é incentivado a propor um negócio mesmo quando o jogador em causa não é seu cliente.

Assim, se um agente pode ganhar com a intermediação de um negócio é natural que o faça. Se o número total de agentes fosse reduzido, estes poderiam exigir que os jogadores fossem seus clientes para intermediarem negócios com os mesmos, contudo, hoje em dia, com o número de agentes e de transferências que há, a quantidade de agentes que não quer propor negócios (e com isso ganhar dinheiro) apenas porque o jogador tem agente será reduzida e muito provavelmente tanto maior quanto mais reputado for esse agente, uma vez que aumentará o seu poder negocial – pois quanto maior for a sua reputação, maior será a vontade do jogador de trocar o seu agente por si e com maior probabilidade o agente mais reputado não

quererá dividir o ganho com o agente original do jogador das várias assinaturas de contrato que o jogador vá tendo ao longo da sua carreira.

A terceira resposta demonstra que um agente, ao ser responsável por procurar clubes para o seu cliente e oferecer-lhes os seus serviços, deverá proporcionar ao seu cliente mais opções para desenvolver a sua carreira da melhor maneira possível. No sentido inverso, sem um agente, é expectável que um jogador tenha menos opções para prosseguir a sua carreira, devido a não ter sido feito o trabalho do agente descrito no início do parágrafo.

Por fim, a quarta e última resposta faz referência ao facto de actualmente alguns clubes recorrerem menos ao seu *scouting* e mais ao dos agentes, o que só por si revela uma enorme importância em ter um agente que possua boas relações com estes clubes, pois ao confiar na sua prospecção o clube irá apostar em jogadores que este agente tenha na sua carteira de clientes. O facto de os clubes utilizarem o *scouting* dos agentes já havia sido referido por Bruno Santos no subcapítulo 4.9: “Há agentes que indicam jogadores (...) porque os clubes infelizmente não têm *scouting*”, afirmou Santos.

Através da análise do questionário respondido pelos jogadores, foi possível retirar algumas conclusões, apresentadas em baixo:

- O principal motivo que leva um jogador a assinar pelo seu primeiro agente é a sua abordagem;
- O nível de satisfação que um jogador sente com o seu agente é, geralmente, superior no primeiro ano de ligação, decrescendo após este período;
- Relativamente ao melhor contrato económico-desportivo da sua carreira, é conferido pelo jogador um peso superior à parte financeira do que à parte desportiva;
- O jogador atribui a si próprio uma maior responsabilidade por ainda não ter assinado o melhor contrato económico-desportivo da sua carreira quando comparado com a responsabilidade atribuída por si ao seu agente;
- O jogador é um tipo de trabalhador com abertura para trabalhar em países com culturas distintas da do seu país;

- A possibilidade de ocorrência de riscos morais aumenta com a diminuição do investimento feito pelo agente no jogador, do risco de perda de reputação associado à sua colocação e da responsabilidade para com o clube que contrata o jogador;
- Ao não manterem contrato com o jogador, os agentes têm custos mais reduzidos com o mesmo, sendo incentivados a proporcionar negócios mesmo não mantendo esse contrato;
- Os agentes procuram assinar contrato com jogadores em idades baixas, devido à maior margem de lucro existente, causada pela maior longevidade da carreira e margem de progressão do jogador.

#### **4.30.2. Análise aos questionários dos agentes**

Começando a análise aos questionários realizados aos agentes pela examinação atenta das diferentes faixas etárias dos participantes, presentes na Tabela B 1a do Apêndice B, constata-se que 36,04% da amostra tem a sua idade compreendida entre os 26 e os 35 anos, 34,23% entre os 36 e os 45 anos e 25,23% entre os 46 e os 55 anos, que é o mesmo que dizer que a grande maioria da amostra se encontra na faixa etária dos 26 aos 55 anos, perfazendo 95,5% da mesma. O restante percentual está dividido entre os que têm idades compreendidas entre os 56 e os 65 anos (3,60%) e os 86 e 114 anos (0,90%), sendo que se assume que este último percentual de agentes errou ao preencher a sua idade no questionário, na medida em que este não foi entregue a nenhum agente com 114 anos, idade presente na resposta do único agente que afirmou ter uma idade contida nesta faixa etária.

Sobre as idades dos participantes no questionário é também importante fazer referência a outros dados, expostos na Tabela B 1b do Apêndice B, como sejam o facto de a média ter sido de 40,52 anos, a moda de 28 anos e a mediana de 39, tendo a idade mínima registada sido de 26 anos.

Relativamente ao país de origem dos participantes, constata-se (através da visualização da Tabela B 2 do Apêndice B) que os países com uma maior taxa de participação neste questionário foram, por esta ordem: Portugal (15,32%), Espanha (12,61%) e Itália e Reino Unido (ambos com um percentual de 9,91%).

Analisando o Gráfico B 3 do Apêndice B, verifica-se que as idades com que os participantes assinaram o primeiro contrato com um jogador variam entre os 16 e os 50 anos, sendo que as que recolheram um maior número de escolhas foram, por esta ordem: 27 anos (9,09%), 28 anos (8,18%) e 33 anos (8,18%).

Relativamente aos anos de experiência a trabalhar na área de agenciamento de jogadores no momento da assinatura do primeiro contrato com um jogador (presentes no Gráfico B 4 do Apêndice B), estes variam entre os 0 e os 12 anos, verificando-se que, na grande maioria dos casos (84,54%), os agentes não têm mais de 3 anos de experiência na área em questão no momento dessa assinatura. Em 30,91% dos casos têm 0 anos de experiência, em 35,45% dos casos (opção mais escolhida) têm 1 ano de experiência e em 9,09% dos casos têm 2 e 3 anos de experiência, respectivamente.

Sobre a quantidade de jogadores com que o participante trabalhava no momento do preenchimento do questionário (ver Gráfico B 5 do Apêndice B), as opções mais escolhidas recaíram em quantidades que iam dos 8 aos 15 jogadores (39,09%), seguido de quantidades que iam dos 0 aos 7 jogadores (31,82%), o que, por sua vez, significa que 70,91% (mais de dois terços) dos participantes afirmaram trabalhar com 15 ou menos jogadores, percentagem que sobe para 81,82% (mais de quatro quintos dos participantes) quando adicionadas as respostas dadas entre os 16 e os 23 jogadores (10,91%). Apenas 10,01% da amostra disse trabalhar com 40 ou mais jogadores e 4,55% com 80 ou mais jogadores.

Observando o Gráfico B 6 do Apêndice B, verifica-se que 74,55% dos agentes pensam ter assinado com o seu primeiro jogador na altura certa, 15,45% pensam tê-lo feito cedo demais e 10% tarde demais.

Através da análise do Gráfico B 7 do Apêndice B, é possível constatar que, para os agentes participantes neste questionário, os motivos mais importantes para que um primeiro jogador assinasse por si foram a sua personalidade, com 25,21% de classificação ponderada, seguido da sua abordagem (23,09%) e da sua qualidade (21,03%). Constata-se ainda que os motivos que levaram os jogadores a assinar pelo seu primeiro agente, segundo os próprios jogadores, foram semelhantes aos que lhes foram atribuídos pelos agentes participantes neste questionário. Assim, como exposto



no subcapítulo anterior, para os jogadores o mais importante foi a abordagem do agente, seguido da sua personalidade, e não o contrário (como foi respondido pelos agentes), tendo o terceiro motivo com maior importância sido também diferente do escolhido pelos agentes: reputação do agente e não a sua qualidade.

Examinando a Tabela B 8 do Apêndice B, verifica-se que, para os agentes, o atributo mais importante que estes devem ter para que tenham sucesso nas suas negociações de transferências consiste na posse de uma boa rede de contactos. Este dado é corroborado pelo elevado percentual que incide sobre esta opção (26,96% de classificação ponderada), que fica bastante à frente do verificado nas opções que obtiveram a segunda e a terceira maior importâncias: habilidade negocial (19,52%) e reputação (16,73%), respectivamente.

Sobre este tema, os jogadores tiveram opiniões iguais ou semelhantes, consoante a divisão da amostra. Assim, para os jogadores que pensam já ter assinado o melhor contrato económico-desportivo da sua carreira, ou que estão convictos desse facto (cerca de 7,3% da amostra dos jogadores com agente), a ordem de importância dos atributos presentes no parágrafo anterior foi exactamente igual, sendo que para os jogadores que ainda não assinaram esse contrato (cerca de 92,7% da amostra de jogadores com agente) as opções mais escolhidas – excluindo a opção “Outro (Qual?)” – foram: a boa rede de contactos, em 1º lugar, a reputação, em 2º, e a habilidade negocial, apenas em 4º, atrás da determinação. Esta diferença de ponderações relativa aos atributos com maior importância no processo negocial de uma transferência ou de um contrato de trabalho é interessante, pois demonstra como a necessidade de os jogadores trocarem o seu agente por um com uma reputação mais elevada pode estar errada, isto é, se por um lado fica demonstrado que a reputação de um agente é muito importante, fica também demonstrado que a habilidade negocial do mesmo tem uma maior importância, contrariamente ao que a maioria dos jogadores pensa. Tal conclusão pode ser retirada da análise às opções escolhidas pelos agentes, parte que convive com a realidade do processo negocial de contratos de trabalho e transferências de jogadores de um modo mais próximo.

Na perspectiva de um agente, o principal atributo mental que um jogador deve ter é o profissionalismo (24,79% da classificação ponderada), segundo se pode constatar através da análise do Gráfico B 9 do Apêndice B, seguindo-se a determinação (21,64%) e a lealdade (20,67%). É interessante verificar que a ponderação dada pelos agentes à ambição dos jogadores proporcionou somente à mesma opção o quarto lugar de entre os vários atributos, provavelmente por os agentes terem receio de que essa ambição os leve a assinar por um agente de maior reputação, facto que ganha força quando se verifica que o lugar imediatamente acima (o 3º) é ocupado pela lealdade. Contrariamente aos agentes, os jogadores, como se pode constatar no subcapítulo anterior, deram uma ponderação muito superior à ambição (2º lugar) do que à lealdade (4º lugar), tendo o profissionalismo arrecadado o mesmo lugar (1º). Esta ambição da parte dos jogadores, novamente, fá-los muitas vezes trocar de agente, para um agente com uma reputação superior ao seu, na perspectiva de que isso lhes melhore a carreira.

Estes atributos alteram-se, contudo, quando são analisados pela perspectiva dos clubes, ainda que conforme opinião dos agentes participantes. Assim, verifica-se através da análise do Gráfico B 10 do Apêndice B que, para estes, o profissionalismo é o atributo a que os clubes conferem um maior peso, com uma elevada classificação ponderada (29,52% da classificação ponderada), seguido da ambição (19,33%), sendo que a lealdade ocupa o quinto e último lugar, reunindo apenas 15,64% desta classificação, o que espelha bem as prioridades actuais de muitos clubes, que consistem na formação e venda de jogadores, dando primazia ao plano financeiro na altura de negociar um jogador, devido às suas elevadas necessidades neste campo. Por esta razão, a ponderação dada à ambição dos jogadores foi mais elevada do que a dada à sua lealdade.

O Gráfico B 11 do Apêndice B mostra que a percentagem de agentes que já decidiu deixar de representar um jogador desde que começou a exercer a actividade de agenciamento de jogadores (82,73%) é muito superior à que não o fez (17,27%), sendo que os motivos que mais peso tiveram nessas várias rupturas de ligação foram, segundo o Gráfico B 12 do Apêndice B, por ordem de importância: a falta de profissionalismo do jogador (24,86%), a sua falta de dedicação (21,01%), a falta de

correspondência às expectativas (20,80%) e a falta de ambição do jogador (16,96%). Esta distribuição vai de encontro aos atributos mentais que um agente valoriza num jogador, na medida em que a falta de profissionalismo do jogador verificada no início do parágrafo equivale ao profissionalismo verificado no primeiro posto dos atributos mentais que um jogador deve ter segundo o agente, assim como a falta de dedicação em cima exposta equivale à determinação presente no segundo posto dos atributos mentais que um jogador deve ter segundo o agente, tendo a ambição (também em cima referida) ficado em quarto lugar nos atributos mentais que um jogador deve ter segundo o agente e nos motivos que mais peso tiveram nas várias rupturas de ligação em análise.

Segundo os agentes participantes, e conforme pode ser constatado no Gráfico B 13 do Apêndice B, a posição em campo com mais facilidade, em termos relativos, em assinar um bom contrato é a de avançado (37,36% da classificação ponderada), seguida da de médio (26,00%) e de defesa (23,09%), reunindo a de guarda-redes uma classificação ponderada de 13,55%. É possível verificar, então, que os médios e os defesas têm uma facilidade muito próxima neste campo.

Relativamente à idade mais comum para um jogador assinar o melhor contrato económico-desportivo da sua carreira (ver Gráfico B 14 do Apêndice B), importa destacar que:

- A idade mais escolhida teve o valor de 26 anos (escolhida 25,45% das vezes);
- A segunda idade mais escolhida obteve o valor de 25 anos (escolhida 15,45% das vezes);
- A faixa etária que compreende as idades de 23 e 26 anos obteve um percentual de escolhas de 65,45% (praticamente dois terços da amostra);
- As idades inferiores a 18 anos foram escolhidas em 15,45% das vezes (16 e 17 anos), percentual superior à escolha da faixa etária que vai dos 18 aos 22 anos (9,1%);
- As idades superiores a 26 anos foram escolhidas 10% das vezes (27 e 28 anos).

Apesar de destacado, é importante aprofundar o penúltimo ponto exposto acima, na medida em que, segundo os agentes que participaram neste questionário, é mais habitual os jogadores assinarem os melhores contratos económico-desportivos das suas carreiras em idades em que são normalmente considerados “promessas” (jogadores com idades inferiores a 18 anos) do que em idades em que se dá a transição do estatuto de “promessa” para o de “certeza”, isto é, aquele jogador que já confirmou as expectativas que nele se depositavam, acabando por existir uma diminuição do percentual no Gráfico B 14 do Apêndice B dos 17 aos 21 anos, aumentando depois dos 21 aos 26 anos de forma gradual, isto é, há medida que as idades dos jogadores vão aumentando e a confirmação da capacidade do jogador se vai tornando cada vez mais evidente, vai também crescendo o percentual em análise. Assim, é provável que a relação custo/risco/lucro futuro impulse um clube a fazer bons contratos com jogadores em idades bastante baixas, como 16 e 17 anos (em que o negócio se fará com um custo e risco reduzidos e um possível lucro futuro elevado), sendo que entre os 18 e os 22 anos essa relação pode já não atrair o clube a apostar na realização de contratos dessa natureza com o jogador, optando por esperar mais alguns anos para diminuir o risco da operação, mesmo que isso aumente os montantes envolvidos na mesma.

A Tabela B 15 do Apêndice B demonstra que a ideia dos agentes sobre as partes que mais pesam quando o jogador pensa no melhor contrato económico-desportivo da sua carreira é a mesma da presente na Tabela A 22 do Apêndice A. Assim, tal como os jogadores, também os agentes demonstraram que a parte a que os jogadores dão uma maior importância em relação a este tema é a parte financeira (30,30% da classificação ponderada), seguida da desportiva (25,76%) e do bem-estar familiar (20,85%).

A análise ao questionário respondido pelos agentes permitiu, então, retirar algumas conclusões:

- O atributo mais importante que um agente deve ter para que tenha sucesso nas suas negociações de transferências consiste na posse de uma boa rede de contactos;

- A habilidade negocial de um agente tem uma importância superior no processo negocial de uma transferência ou de um contrato de trabalho quando comparada com a sua reputação;
- Contrariamente aos clubes, os agentes valorizam mais a lealdade num jogador do que a sua ambição;
- Os avançados são os jogadores com mais facilidade em assinar bons contratos (a nível económico-desportivo);
- A idade mais comum para um jogador assinar o melhor contrato económico-desportivo da sua carreira é a de 26 anos.

## **5. Conclusões do Estudo, suas Limitações e Recomendações para Futuras Investigações**

### **5.1. Conclusões do Estudo**

Esta investigação permitiu concluir que um agente constitui uma mais-valia para a carreira de um jogador. Embora esta mais-valia não seja mensurável, a sua maior ou menor intensidade decorre fundamentalmente do envolvimento do agente em questões técnicas e em questões relacionadas com um trabalho psicológico a fazer junto do jogador.

Na realidade, perante um mercado cada vez mais livre e global, é importante que o jogador atribua o devido valor à capacidade negocial e ao domínio de mercado de um agente, pois o agente acaba actualmente por representar para o jogador o seu veículo de excelência no sentido de aumentar o número de alternativas disponíveis para valorizar a sua carreira e desenvolvê-la com maior eficácia. O agente aporta capacidade e experiência, elementos fundamentais para lidar com a actual complexidade dos contratos de trabalho e maximizar o montante a receber pelo jogador que, tendo em conta a curta duração de uma carreira desportiva, constitui uma vantagem crítica na gestão dessa carreira.

A capacidade e a experiência do agente fazem-se também sentir em matérias não estritamente relacionadas com a contratação de um jogador mas que aportam outros elementos adjacentes de importância capital na gestão da sua carreira, a saber: (i) promoção junto de outros clubes, (ii) assessoria de imprensa, (iii) aconselhamento financeiro, e (iv) gestão de imagem.

Todo o apoio técnico dado pelo agente traduzir-se-á numa mais-valia para o jogador sempre que lhe proporcione, de forma directa ou indirecta, melhores condições desportivas e financeiras ou, pelo menos, assegure que estas condições não lhe serão desfavoráveis. Neste sentido, ao poupar o jogador do trabalho burocrático relacionado com a sua profissão, o agente permite que este se concentre no desenvolvimento das suas aptidões profissionais e, conseqüentemente, possa melhorar o seu rendimento desportivo. Esta possibilidade de melhoria é reforçada

com o apoio que o agente deve dar ao jogador em aspectos do foro psicológico, como a facilitação da sua adaptação a um país estrangeiro ou o seu aconselhamento em relação a problemas pessoais ou profissionais.

Contrariamente, quando um jogador não beneficia de um apoio nas valências acima referidas, este terá que dispersar a sua atenção para outros temas não relacionados com a sua vocação profissional. De facto, esta investigação permitiu concluir que o jogador encontrar-se-á tanto mais desprotegido quanto menos serviços usufrua do agente. Por outro lado, quanto maior for o envolvimento do agente com o jogador, maior será a sua obrigação em atender aos interesses e objectivos do jogador, protegendo-o de aspectos adjacentes à sua vida profissional.

Com efeito, foi possível identificar três vectores que limitam a possibilidade de um agente se reger exclusivamente pelos seus próprios interesses. Assim, o interesse do agente em apoiar o jogador será tanto maior quanto maior for (i) o investimento por si efectuado no jogador, (ii) o risco de perda de reputação por si incorrido associado à colocação do jogador, e a (iii) sua responsabilidade para com o clube que contrata o jogador. No limite, caso não mantenha qualquer vínculo contratual com o jogador e, consequentemente, seja baixa a sua expectativa de estabelecer uma relação a longo prazo com o mesmo, o agente sentir-se-á pouco incentivado a priorizar os interesses do jogador, tentando, com maior probabilidade, seduzir o jogador a assinar o contrato que for mais benéfico para o próprio agente, em detrimento de eventuais alternativas que pudessem oferecer melhores condições económico-desportivas ao jogador.

Apesar do exposto, apurou-se também que o facto de um agente poder não manter qualquer relação contratual com o jogador e, consequentemente, tender a privilegiar o seu bem-estar, em detrimento do bem-estar do jogador, não invalida que tenha interesse em propor novos contratos de trabalho ao jogador. Na verdade, ao ter custos mais reduzidos com um jogador, o agente é tentado a trabalhar numa base de ganho marginal e, nesse sentido, é igualmente incentivado a propor-lhe novos contratos, nomeadamente quando estes são de curta duração.

No que se refere ao processo negocial de uma transferência, concluiu-se que o elemento crítico nas valências de um agente é a sua habilidade negocial. Este aspecto deve constituir uma advertência importante para a generalidade dos jogadores que, muitas vezes, troca de agente com base somente na sua reputação, quando deve ter em conta a globalidade do trabalho assumido por um agente. Como já foi referido, o trabalho de agente deve extravasar a representação do jogador nas negociações de contrato e na sua promoção junto de clubes, envolvendo um acompanhamento bastante mais complexo.

Apesar dos agentes com melhor reputação oferecerem maiores garantias de protecção dos interesses do jogador – por não quererem penalizar a sua própria reputação – e dos jogadores se encontrarem limitados no apuramento da habilidade negocial dos seus agentes, concluiu-se que o aspecto de maior relevância consiste no jogador poder delegar ao seu agente o máximo de serviços de apoio à sua actividade desportiva, de modo a poder concentrar-se exclusivamente na melhoria do seu rendimento, vector determinante para o sucesso da sua carreira.

Outra conclusão obtida neste estudo diz respeito à relação com os clubes. Ao constituírem uma mais-valia para os jogadores, os agentes estão também a beneficiar os clubes desses jogadores. Adicionalmente, os agentes facilitam a concretização dos negócios, proporcionando a sua materialização com as melhores condições possíveis para o clube que recorre aos seus serviços, e fazem uso da sua capacidade e experiência para identificar jogadores com as aptidões desejadas pelos clubes. Esta acção dos agentes permite aos dirigentes dos clubes uma poupança significativa de tempo, factor crítico quando a gestão de um clube também atingiu um nível elevado de complexidade, requerendo maior disponibilidade e nível de competência (podendo a falta de um destes elementos significar a perda de valiosas oportunidades de negócio).

Finalmente, concluiu-se existirem algumas dificuldades no desenvolvimento da actividade de agente, sendo que um dos maiores entraves à entrada e crescimento de novos agentes no mercado é a falta de moralidade e respeito pelo trabalho de terceiros. Esta falta de profissionalismo, espelhada, a título de exemplo, no



aliciamento de jogadores com contratos de representação assinados com outros agentes, é apenas contornável através da criação de uma relação de confiança entre o agente e o jogador, reforçada sempre que o último identifica sucesso no trabalho levado a cabo pelo seu agente.

## 5.2. Limitações do Estudo

Como em todos os estudos com um horizonte temporal pré-estabelecido para a sua realização, o próprio prazo de entrega constituiu uma limitação do estudo.

Apesar de terem sido realizadas vinte e cinco entrevistas presenciais, apenas duas foram efectuadas a presidentes dos quatro primeiros classificados da temporada 2013/14 da 1ª Liga Portuguesa de Futebol. Um prazo algo mais alargado permitiria certamente completar este quadro, bem como obter uma maior taxa de participação no questionário enviado a agentes, cifrada em 2,4% (correspondente a 110 respostas de um total de 4616 questionários enviados, a nível internacional). Relativamente à taxa de participação verificada nos questionários enviados a jogadores, esta não foi prejudicada pela limitação temporal imposta, tendo-se registado uma adesão de 54%, equivalente a 216 respostas de 400 questionários enviados.

Apesar dos objectivos deste estudo terem sido atingidos, pensa-se que, tendo em conta que a validade das conclusões de um estudo varia em conformidade com a dimensão e qualidade da sua amostra, o alargamento do prazo de entrega desta investigação facultaria certamente a recolha de um maior número de respostas e, nesse sentido, aumentaria a consistência do estudo.

Os resultados dos questionários foram, globalmente, bastante satisfatórios. No entanto, verificaram-se erros esporádicos de preenchimento, o que constitui uma limitação intrínseca a este método de recolha de dados, apesar de terem sido tomados todos os cuidados na criação dos questionários. Deste modo, os 6 jogadores (2,78% da amostra de jogadores) e 1 agente (0,90% da amostra de agentes) que referiram ter uma idade superior a 100 anos constituem um mero erro de preenchimento.

No que respeita às entrevistas presenciais, poderão ter existido, em casos pontuais, duas limitações: (i) as personalidades entrevistadas presencialmente não

terem exposto a totalidade da sua opinião sobre as várias matérias em análise, hipótese reforçada por se tratar de um tema sensível, e (ii) as entrevistas presenciais terem sido condicionadas pelo tempo disponível dos entrevistados, nomeadamente no que concerne à duração das suas respostas. Na realidade, enquanto a ocorrência do primeiro ponto é difícil de avaliar, é possível afirmar que o segundo aspecto se fez sentir com pouca intensidade, uma vez que a maioria das personalidades entrevistadas não colocou restrições em relação ao tempo total da entrevista.

Ainda sobre o método de análise de conteúdo utilizado, mencionado no parágrafo anterior, é importante referir que este incorpora algum grau de subjectividade, o que, na sua essência, poderá constituir uma limitação do estudo.

A escassa bibliografia sobre o tema, nomeadamente no plano europeu, constituiu outra limitação do estudo, sendo praticamente inexistente a nível nacional. Também a nível internacional não foram encontradas quaisquer análises sobre o valor acrescentado que um agente pode ter na carreira de um jogador, não havendo, consequentemente, qualquer contributo de outros estudos realizados em diferentes contextos socioeconómicos.

### **5.3. Recomendações para Futuras Investigações**

Tendo em conta a escassez de estudos sobre a actividade de agente de jogadores no futebol, considera-se oportuno fazer algumas recomendações para que futuros estudos sobre o tema possam aumentar o seu nível de esclarecimento. Assim, recomenda-se que futuros estudos:

- Examinem as limitações presentes no subcapítulo anterior, uma vez que estas devem ser interpretadas como oportunidades para melhorar as investigações já realizadas;
- Alarguem o número de entrevistas a dirigentes de clubes (com competência no tema em análise), de modo a aumentar a sua consistência;
- Disponibilizem aos entrevistados a opção de confidencialidade, com o intuito de obter respostas com a maior autenticidade possível.

## Referências bibliográficas

Akerlof, G. A. (1970). The market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.

Alves-Mazzotti, A. J. & Gewandsznajder, F. (2004). *O método nas ciências naturais e sociais*. São Paulo, Brasil: Pioneira Thomson Learning.

Bardin, L. (2008). *A análise de conteúdo*. Lisboa, Portugal: Edições 70.

Bebchuk, L. & Fried, J. (2004). *Pay without performance*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Bell, J. (2002). *Como realizar um projecto de investigação* (2ª Edição). Lisboa, Portugal: Publicações Gradiva Publicações Lda.

Bosman ruling. (n.d.). Recuperado a 7 de Abril de 2014, de: [http://en.wikipedia.org/wiki/Bosman\\_ruling](http://en.wikipedia.org/wiki/Bosman_ruling)

Deslauriers, J.-P. (1991). *Recherche qualitative : guide pratique*. Montréal: McGraw-Hill.

Dimitrakopoulos, Dionyssi G. (2006) More than a Market? The Regulation of Sport in the European Union. *Government and Opposition*, 41(4), 561-580. doi: 10.1111/j.1477-7053.2006.00208.x

Eisenhardt, K. M. (1989). Agency Theory: an assessment and review. *The Academy of Management Review*, 14(1), 57-74.

Fama, E. F. & Jensen, M. C. (Junho de 1983). Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*, XXVI.

Ferrari, Fabrizio. (Setembro de 2012). *Per i calciatori, maggiori garanzie dai procuratori*. Recuperado a 20 de Dezembro de 2013, de: <http://www.sponsornet.it/interviste/management/per-i-calciatori-maggiori-garanzie-dai-procuratori.html>

FIFA (2008) Players' Agents Regulations, Zurich, Recuperado a 19 de Dezembro de 2013, de:

<http://www.fifa.com/mm/document/affederation/administration/51/55/18/players%5fagents%5fregulations%5f2008.pdf>

FIFA (2010) FIFA Regulations and Transfer of Players, Zurich, Recuperado a 19 de Dezembro de 2013, de:

<http://www.fifa.com/mm/document/affederation/administration/01/27/64/30/regulationsstatusandtransfer2010%5fe.pdf>

Freitas, H et al. (Julho/Setembro de 2000). O método de pesquisa *survey*. *Revista de Administração*, São Paulo, 35(3).

Godoy, A. S. (Março/Abril de 1995). Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. *Revista de Administração de Empresas*, Rio de Janeiro, 35(2), p. 57-63.

Hayati, D; Karami, E. & Slee, B. (2006). Combining qualitative and quantitative methods in the measurement of rural poverty. *Social Indicators Research*, 75, p.361-394, Springer.

Hayward, Paul. (27 de Agosto de 2011). How football transfers have come to resemble big company acquisitions. Recuperado a 20 de Dezembro de 2013, de <http://www.theguardian.com/football/2011/aug/27/football-agents-transfers-big-business>

Holmstrom, B. (1979). Moral hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics*, 10, 74-91.

Hoepfl, M.C. (1997). Choosing qualitative research: a primer for technology education researchers. *Journal of Technology Education*, 9(1), 47-63.

Kahn, L. M. (2000). The sports business as a labor market laboratory. *The journal of economic perspectives*, 14(3), 75-94.

KEA & CDES (Janeiro de 2013). *The Economic and Legal Aspects of Transfers of Players*. Recuperado a 26 de Agosto de 2013, de:

<http://ec.europa.eu/sport/library/documents/cons-study-transfers-final-rpt.pdf>

KEA, CDES & EOSE (Novembro de 2009). *Study on Sports Agents in the European Union*.

Recuperado a 7 de Abril de 2014, de:

<http://ec.europa.eu/sport/library/studies/study-sports-agents-in-eu.pdf>

Leonard, J. & Prinzinger, J. (2010). An Economic Analysis of Sports Agents for the NBA.

Apresentado em: 2010 Oxford Business & Economics Conference Program, St. Hugh's College, Oxford University, Oxford, UK, 29 de Junho de 2010. Recuperado a 22 de Abril de 2014, de:

[http://www.gcbe.us/2010\\_OBEC/data/John%20Leonard,%20Joseph%20Prinzinger.doc](http://www.gcbe.us/2010_OBEC/data/John%20Leonard,%20Joseph%20Prinzinger.doc)

Lima, M. C. (Maio/Agosto de 2005) Pesquisa-ação nas organizações: do horizonte político à dimensão formal. *Gestão.Org*, 3(2).

Patton, M. (2002). *Qualitative research and evaluation methods*. Londres, Thousand Oaks: Sage Publications.

Poli, R. e Rossi, G. (2012). Football Agents in the Biggest Five European Football Markets, CIES, Neuchâtel.

Pope, C. e Mays, N. (1995). Reaching the parts other methods cannot reach: an introduction to qualitative methods in health and health services research. *British Medical Journal*, 311, 42-45. doi: <http://dx.doi.org/10.1136/bmj.311.6997.109>

Problema do principal-agente. (n.d.). Recuperado a 18 de Abril de 2014, de [http://pt.wikipedia.org/wiki/Problema\\_do\\_principal-agente](http://pt.wikipedia.org/wiki/Problema_do_principal-agente)

Siekman, R.C.R., Parrish, R., Branco Martins, R. & Soek, J. (2007). *Players' Agents Worldwide: Legal Aspects*. The Hague, The Netherlands: T.M.C. Asser Press.

Smienk, M. (2009). Regulation in the Market of Sports Agents. Or No Regulation at All? *The International Sports Law Journal*, (3-4), 70-88.

Sobel, L. S. (1987). The regulation of sports agents: an analytical primer. *Hein online*, 39 *Baylor law review*, 701-786.

Stein, M. (2008). *How to be a Sports Agent*. Londres, Inglaterra: High Stakes.

Strauss, A. e Corbin, J. (1990). *Basics of qualitative research: Grounded theory procedures and techniques*. Newbury Park, CA: Sage Publications.

FIFA TMS GmbH. (2012). Global Transfer Market 2011.

Terence, A. C. F. e Filho, E. E. (2006). Abordagem quantitativa, qualitativa e a utilização da pesquisa-ação nos estudos organizacionais. Apresentado em: XXVI ENEGEP, Fortaleza, Brasil, 9 a 11 de Outubro, 2006. Recuperado a 30 de Abril de 2014, de: [http://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDMQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.abepro.org.br%2Fbiblioteca%2Fenegep2006\\_tr540368\\_8017.pdf&ei=sc5gU67aOumc0QWv9YHABA&usg=AFQjCNHdTOVS4a\\_y6j2hDPtABGtgtTTDgQ&sig2=flz5mcUKgsW-ZZhKf-g3IA](http://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDMQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.abepro.org.br%2Fbiblioteca%2Fenegep2006_tr540368_8017.pdf&ei=sc5gU67aOumc0QWv9YHABA&usg=AFQjCNHdTOVS4a_y6j2hDPtABGtgtTTDgQ&sig2=flz5mcUKgsW-ZZhKf-g3IA)

Vala, J. (1986). A análise de conteúdo. In A. S. Silva & J. M. Pinto (orgs.), *Metodologia das ciências sociais*. Lisboa, Portugal: Afrontamento, 101-127.

Vilares, M.J. e Coelho, P.S. (2005). *Satisfação e Lealdade do Cliente – Metodologias de avaliação e análise*. Lisboa, Portugal: Escolar Editora.

Wilde, T. J. (1992). The regulation of athlete-agents. *Journal of legal aspects of sports*, 2(2), 18-29.

# Apêndices

---

## Apêndice A - Tabelas e gráficos com respostas dos jogadores aos questionários

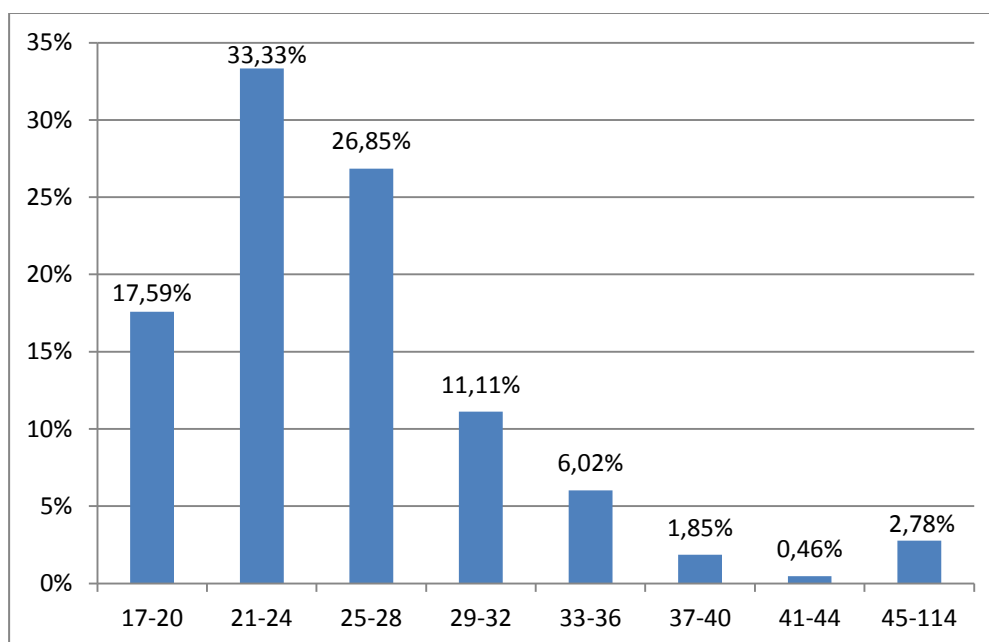
Apêndice A: Tabela A 1a – Faixas etárias dos participantes

Faixa Etária	Nº Jogadores	%
17-20	38	17,59%
21-24	72	33,33%
25-28	58	26,85%
29-32	24	11,11%
33-36	13	6,02%
37-40	4	1,85%
41-44	1	0,46%
45-114	6	2,78%
<b>Total</b>	<b>216</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice A: Tabela A 1b – Outras informações sobre as idades dos participantes

Média	27,49
Moda	22
Mediana	24
Máximo	114
Mínimo	17

Apêndice A: Gráfico A 1 – Faixas etárias dos participantes

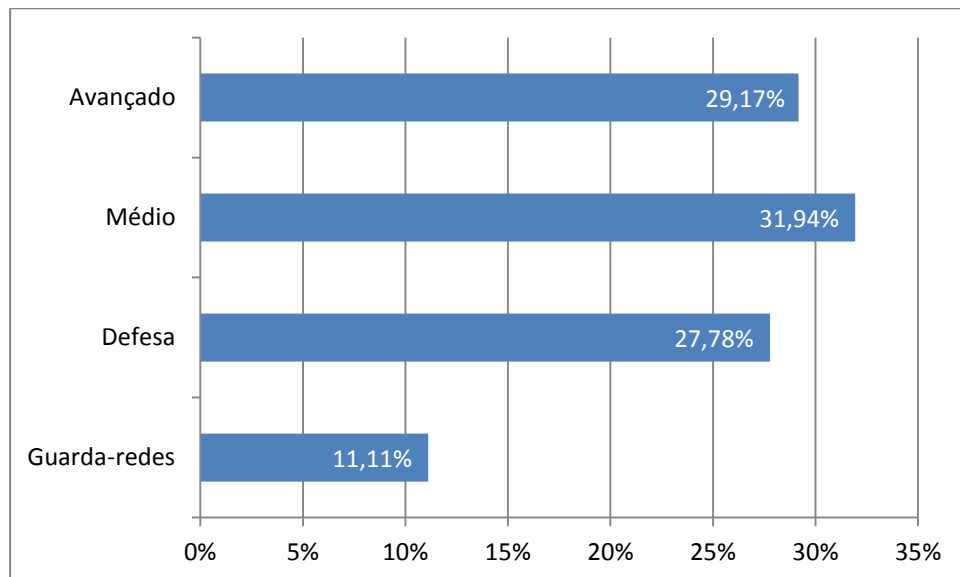




Apêndice A: Tabela A 2 – Posição em campo dos participantes

Qual é a sua posição em campo?		
Respostas	Nº Respostas	%
Guarda-redes	24	11,11%
Defesa	60	27,78%
Médio	69	31,94%
Avançado	63	29,17%
<b>Respostas totais</b>	<b>216</b>	<b>100,00%</b>

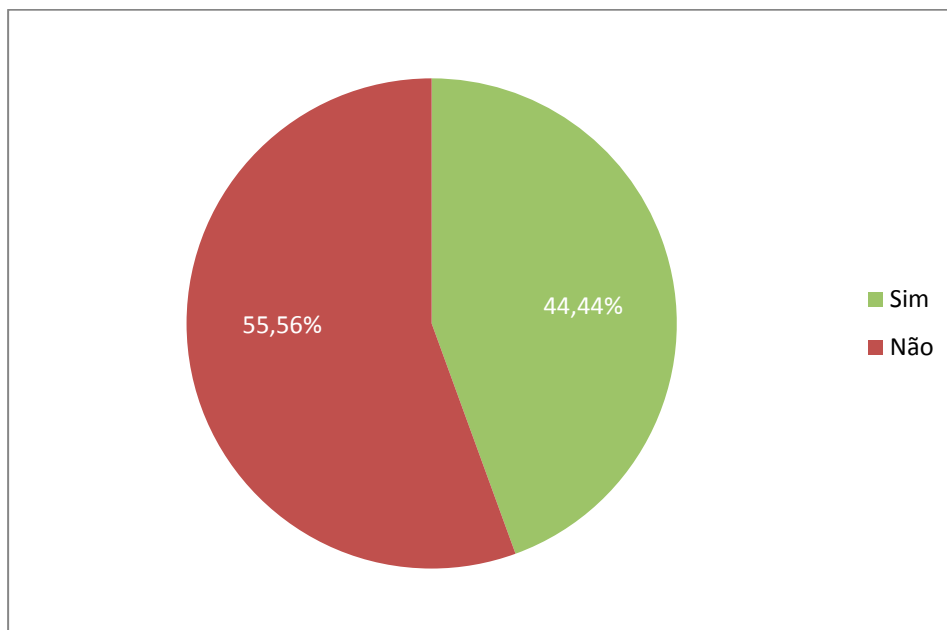
Apêndice A: Gráfico A 2 – Posição em campo dos participantes



Apêndice A: Tabela A 3 – “Tem algum agente actualmente?”

Tem algum agente actualmente?		
Respostas	Nº Respostas	%
Sim	96	44,44%
Não	120	55,56%
<b>Respostas totais</b>	<b>216</b>	<b>100,00%</b>

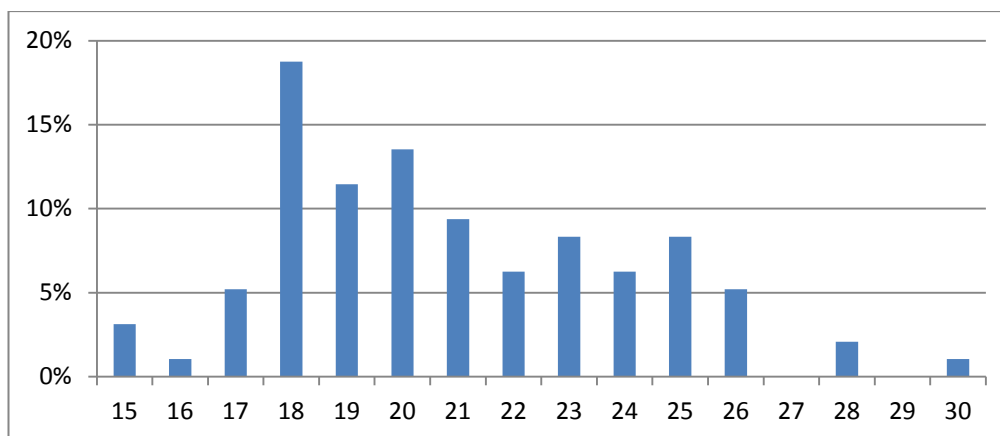
Apêndice A: Gráfico A 3 – “Tem algum agente actualmente?”



Apêndice A: Tabela A 4 – Idade com que o participante assinou contrato com o actual agente

Com que idade é que assinou com este agente?		
Respostas	Nº Respostas	%
15	3	3,13%
16	1	1,04%
17	5	5,21%
18	18	18,75%
19	11	11,46%
20	13	13,54%
21	9	9,38%
22	6	6,25%
23	8	8,33%
24	6	6,25%
25	8	8,33%
26	5	5,21%
27	0	0,00%
28	2	2,08%
29	0	0,00%
30	1	1,04%
<b>Respostas totais</b>	<b>96</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice A: Gráfico A 4 – Idade com que o participante assinou contrato com o actual agente



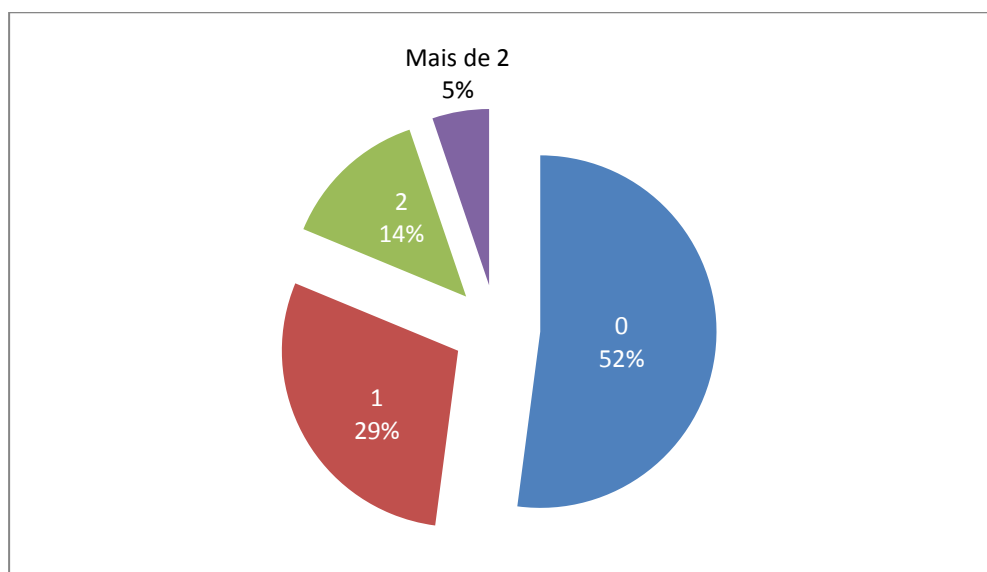
Apêndice A: Tabela A 5 – Idade com que assinou contrato com o seu primeiro agente  
(Pergunta feita a participantes que já tenham tido mais de um agente na sua carreira)

Com que idade é que assinou o seu primeiro contrato com um agente? (Pergunta feita a jogadores que já tiveram mais de um agente na carreira)		
Respostas	Nº Respostas	%
12	1	2,17%
13	0	0,00%
14	0	0,00%
15	4	8,70%
16	7	15,22%
17	6	13,04%
18	11	23,91%
19	6	13,04%
20	2	4,35%
21	4	8,70%
22	2	4,35%
23	0	0,00%
24	3	6,52%
<b>Total Respostas</b>	<b>46</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice A: Tabela A 6 – Quantidade de agentes que o participante já teve para além do actual

Quantos agentes já teve para além do seu actual agente?		
Respostas	Nº Respostas	%
0	50	52,08%
1	28	29,17%
2	13	13,54%
Mais de 2	5	5,21%
<b>Respostas totais</b>	<b>96</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice A: Gráfico A 5 – Quantidade de agentes que o participante já teve para além do actual



Apêndice A: Tabela A 7 – Motivos de ruptura da ligação com o(s) antigo(s) agente(s)

Quais os motivos de ruptura da ligação com o(s) agente(s)? (Possibilidade de escolha de várias opções)		
Respostas	Nº Respostas	%
Falta de dedicação do agente	23	38,33%
Falta de correspondência às expectativas	23	38,33%
Sobreposição dos seus interesses pessoais em relação aos do jogador	6	10,00%
Personalidade do agente	3	5,00%
Outro	3	5,00%
Má reputação do agente	2	3,33%
<b>Total Respostas</b>	<b>60</b>	<b>99,99%</b>

Apêndice A: Tabela A 8a –Pensa ter assinado com o seu único agente... (Pergunta feita a participantes cujo agente actual tenha sido o primeiro agente da sua carreira)

Pensa ter assinado com o seu (único) agente...							
	Cedo demais		Na altura certa		Tarde demais		Total
Respostas obtidas	4	8.00%	38	76.00%	8	16.00%	50

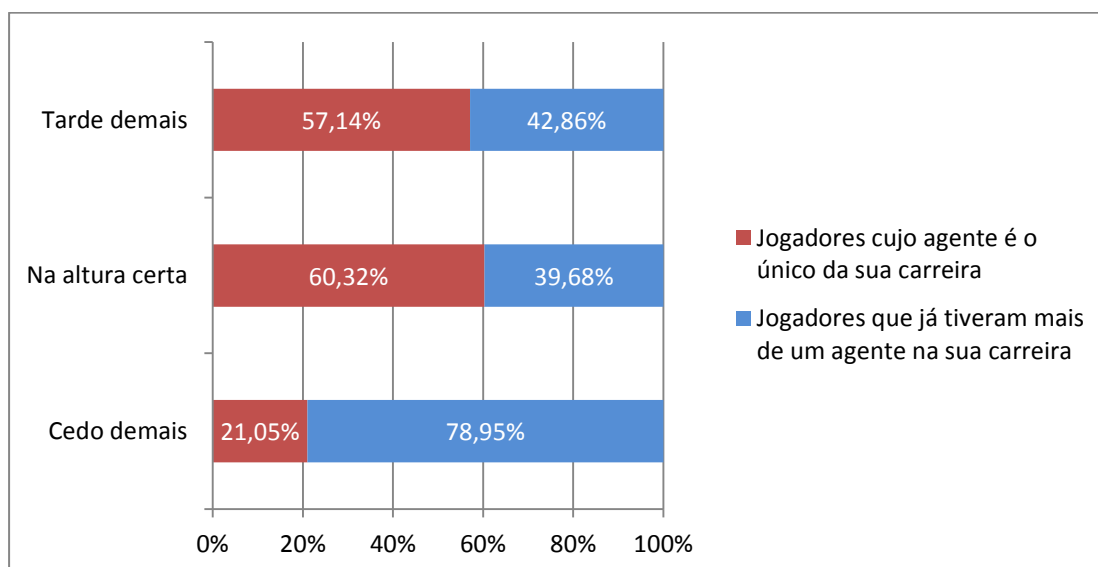
Apêndice A: Tabela A 8b –Pensa ter assinado com o seu primeiro agente... (Pergunta feita a participantes que já tenham tido mais de um agente na sua carreira)

Pensa ter assinado com o seu primeiro agente...							
	Cedo demais		Na altura certa		Tarde demais		Total
Respostas obtidas	15	32.61%	25	54.35%	6	13.04%	46

Apêndice A: Tabela A 9 – Comparação dos dados da Tabela A 8a com os dados da Tabela A 8b

Pensa ter assinado com o seu primeiro agente...						
	Cedo demais		Na altura certa		Tarde demais	
Respostas obtidas 6a	4	21,05%	38	60,32%	8	57,14%
Respostas obtidas 6b	15	78,95%	25	39,68%	6	42,86%
<b>Total Respostas Obtidas</b>	<b>19</b>	<b>100,00%</b>	<b>63</b>	<b>100,00%</b>	<b>14</b>	<b>100,00%</b>

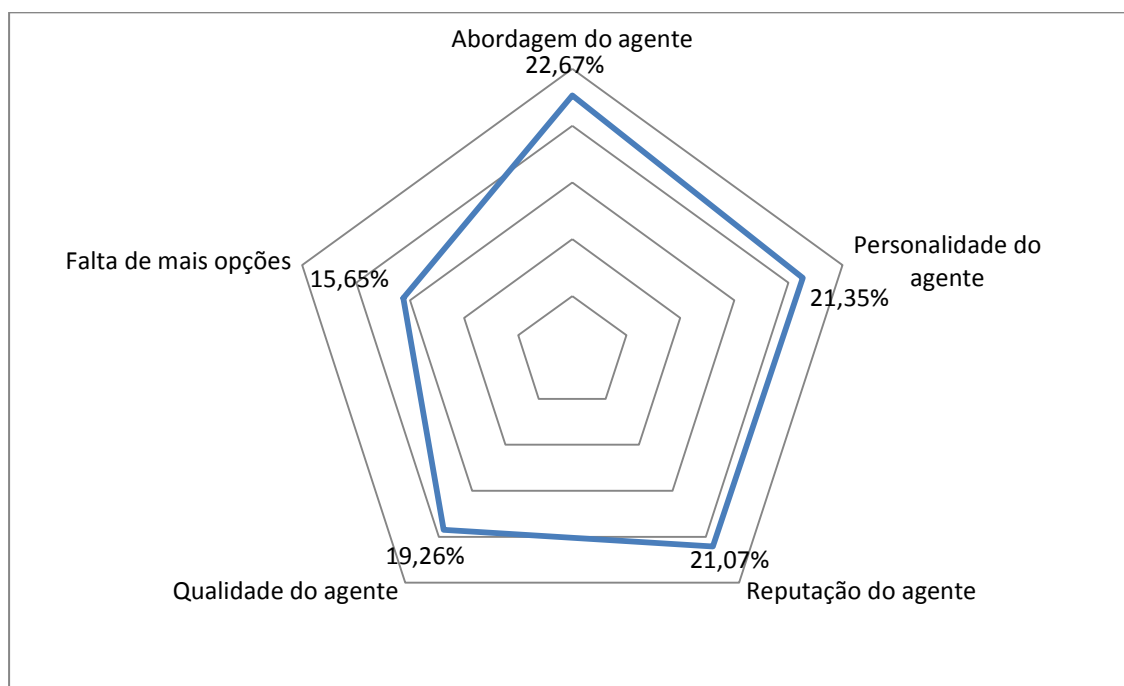
Apêndice A: Gráfico A 6 – Comparação dos dados da Tabela A 8a com os dados da Tabela A 8b



Apêndice A: Tabela A 10 – Motivos que o levaram a assinar pelo seu primeiro agente (pode ser o actual)

Classifique os motivos que o levaram a assinar pelo seu primeiro agente (pode ser o actual)							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
Abordagem do agente	25	26	17	18	10	326	22,67%
Personalidade do agente	23	19	20	22	12	307	21,35%
Reputação do agente	15	26	25	19	11	303	21,07%
Qualidade do agente	12	20	23	27	14	277	19,26%
Falta de mais opções	22	5	9	8	52	225	15,65%
<b>Total Respostas</b>	<b>96</b>					<b>1438</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice A: Gráfico A 7 – Motivos que levaram o participante a assinar pelo seu primeiro agente (pode ser o actual)



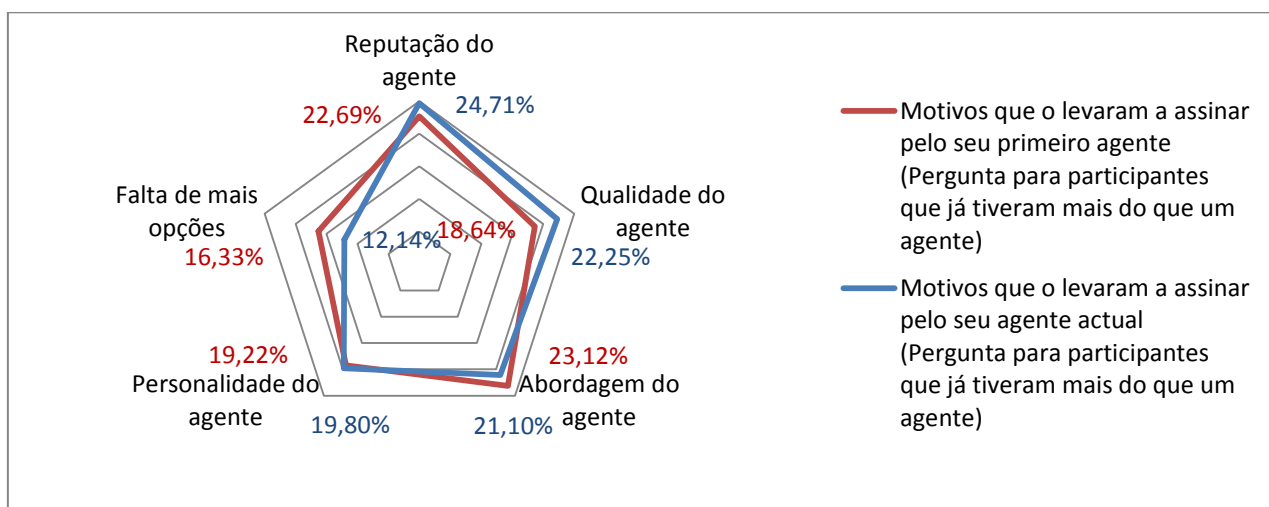
Apêndice A: Tabela A 11a – Motivos que o levaram a assinar pelo seu primeiro agente (Pergunta para participantes que já tiveram mais do que um agente na sua carreira)

Classifique os motivos que o levaram a assinar pelo seu primeiro agente							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
Abordagem do agente	14	12	8	6	6	160	23,12%
Reputação do agente	9	15	11	8	3	157	22,69%
Personalidade do agente	6	8	13	13	6	133	19,22%
Qualidade do agente	6	9	9	14	8	129	18,64%
Falta de mais opções	10	4	5	5	22	113	16,33%
<b>Total Respostas</b>	<b>46</b>					<b>692</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice A: Tabela A 11b – Motivos que o levaram a assinar pelo seu agente actual (Pergunta para participantes que já tiveram mais do que um agente na sua carreira)

Classifique os motivos que o levaram a assinar pelo seu agente actual (Pergunta para participantes que já tiveram mais do que um agente)							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
Reputação do agente	15	13	9	8	1	171	24,71%
Qualidade do agente	8	12	17	6	3	154	22,25%
Abordagem do agente	6	14	11	12	3	146	21,10%
Personalidade do agente	9	7	9	16	5	137	19,80%
Falta de mais opções	6	3	1	3	33	84	12,14%
<b>Total Respostas</b>	<b>46</b>					<b>692</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice A: Gráfico A 8 – Comparação dos dados da Tabela A 11a com os dados da Tabela A 11b



Apêndice A: Tabela A 12 – Nível de satisfação do participante com o seu agente no primeiro ano de representação

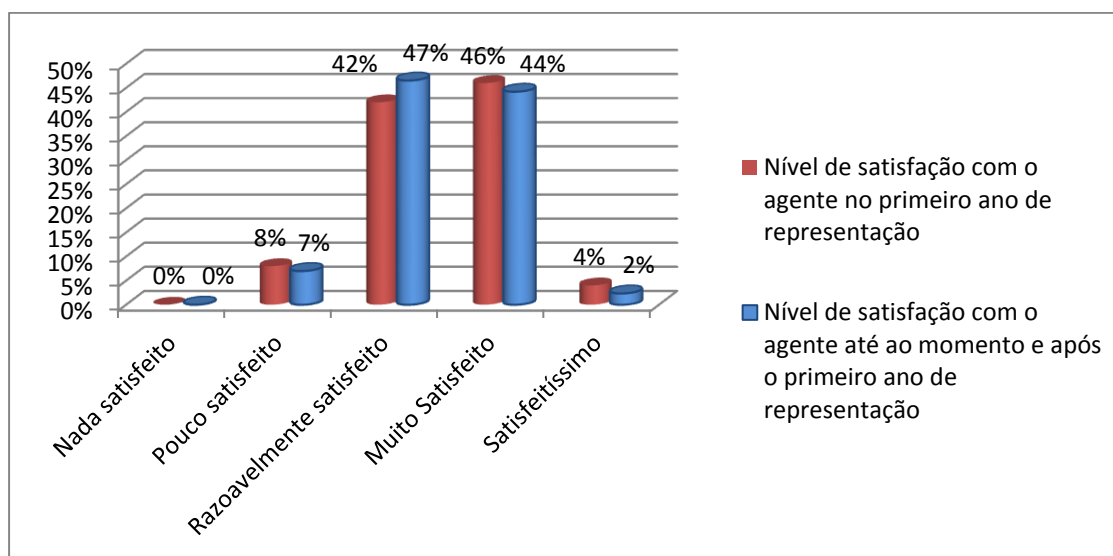
Classifique o nível de satisfação que teve com o seu agente no primeiro ano de representação.		
Respostas	Nº Respostas	%
Nada satisfeito	0	0%
Pouco satisfeito	4	8%
Razoavelmente satisfeito	21	42%
Muito Satisfeito	23	46%
Satisfeitíssimo	2	4%
<b>Total Respostas</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

Apêndice A: Tabela A 13 – Nível de satisfação do participante com o seu agente até ao momento e após o primeiro ano de representação (Nota: total de respostas é inferior ao da tabela anterior pois os participantes que escolheram a opção “Estou com ele há um ano ou menos” não foram levados em conta na realização desta tabela)

Classifique o nível de satisfação que teve com o seu agente até ao momento e após o primeiro ano de representação.		
Respostas	Nº Respostas	%
Nada satisfeito	0	0%
Pouco satisfeito	3	7%
Razoavelmente satisfeito	20	47%
Muito Satisfeito	19	44%
Satisfeitíssimo	1	2%
<b>Total Respostas</b>	<b>43</b>	<b>100%</b>



Apêndice A: Gráfico A 9 – Comparação dos dados da Tabela A 12 com os dados da Tabela A 13



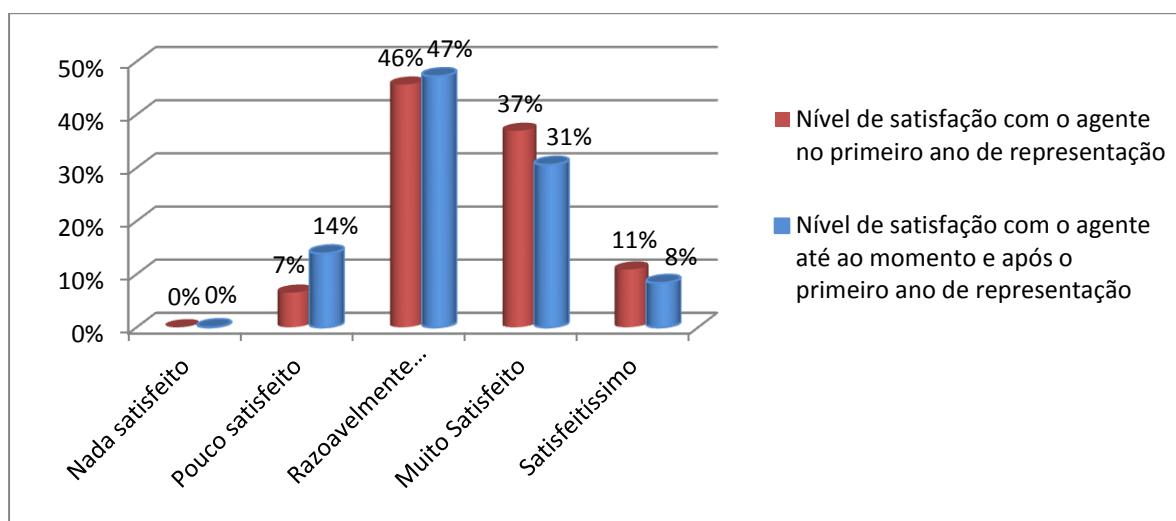
Apêndice A: Tabela A 14 – Nível de satisfação do participante com o seu actual agente no primeiro ano de representação (Pergunta feita a participantes que já tenham tido mais de um agente na sua carreira)

Classifique o nível de satisfação que teve com o seu actual agente no primeiro ano de representação (Pergunta feita a participantes que já tenham tido mais de um agente na sua carreira)		
Respostas	Nº Respostas	%
Nada satisfeito	0	0%
Pouco satisfeito	3	7%
Razoavelmente satisfeito	21	46%
Muito Satisfeito	17	37%
Satisfeitíssimo	5	11%
<b>Total Respostas</b>	<b>46</b>	<b>100%</b>

Apêndice A: Tabela A 15 – Nível de satisfação do participante com o seu actual agente até ao momento e após o primeiro ano de representação (Pergunta feita a participantes que já tenham tido mais de um agente na sua carreira)

Classifique o nível de satisfação que teve com o seu actual agente até ao momento e após o primeiro ano de representação (Pergunta feita a participantes que já tenham tido mais de um agente na sua carreira)		
Respostas	Nº Respostas	%
Nada satisfeito	0	0%
Pouco satisfeito	5	14%
Razoavelmente satisfeito	17	47%
Muito Satisfeito	11	31%
Satisfeitíssimo	3	8%
<b>Total Respostas</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Apêndice A: Gráfico A 10 – Comparação dos dados da Tabela A 14 com os dados da Tabela A 15 (Nota: total de respostas é inferior ao da tabela anterior pois os participantes que escolheram a opção “Estou com ele há um ano ou menos” não foram levados em conta na realização desta tabela)



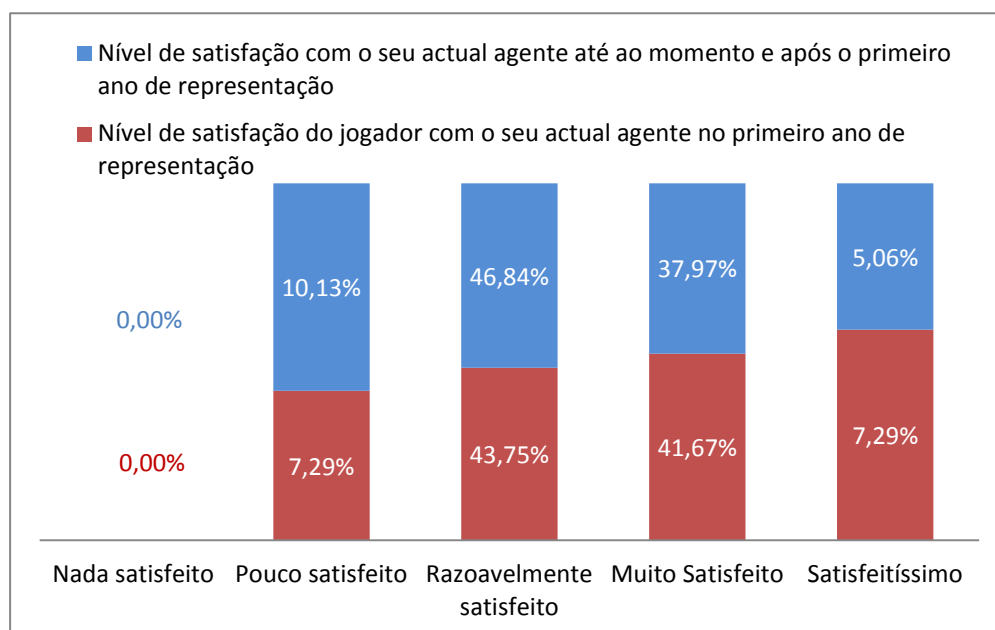
Apêndice A: Tabela A 16 – Nível de satisfação que teve com o seu actual agente no primeiro ano de representação (Pergunta feita a todos os participantes que tenham agente)

Classifique o nível de satisfação que teve com o seu actual agente no primeiro ano de representação (Pergunta feita a todos os participantes que tenham agente)		
Respostas	Nº Respostas	%
Nada satisfeito	0	0,00%
Pouco satisfeito	7	7,29%
Razoavelmente satisfeito	42	43,75%
Muito Satisfeito	40	41,67%
Satisfeitíssimo	7	7,29%
<b>Total Respostas</b>	<b>96</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice A: Tabela A 17 – Nível de satisfação que teve com o seu agente até ao momento e após o primeiro ano de representação (Pergunta feita a todos os participantes que tenham agente) (Nota: total de respostas é inferior ao da tabela anterior pois os participantes que escolheram a opção “Estou com ele há um ano ou menos” não foram levados em conta na realização desta tabela)

Classifique o nível de satisfação que teve com o seu agente até ao momento e após o primeiro ano de representação (Pergunta feita a todos os participantes que tenham agente)		
Respostas	Nº Respostas	%
Nada satisfeito	0	0,00%
Pouco satisfeito	8	10,13%
Razoavelmente satisfeito	37	46,84%
Muito Satisfeito	30	37,97%
Satisfeitíssimo	4	5,06%
<b>Total Respostas</b>	<b>79</b>	<b>100,00%</b>

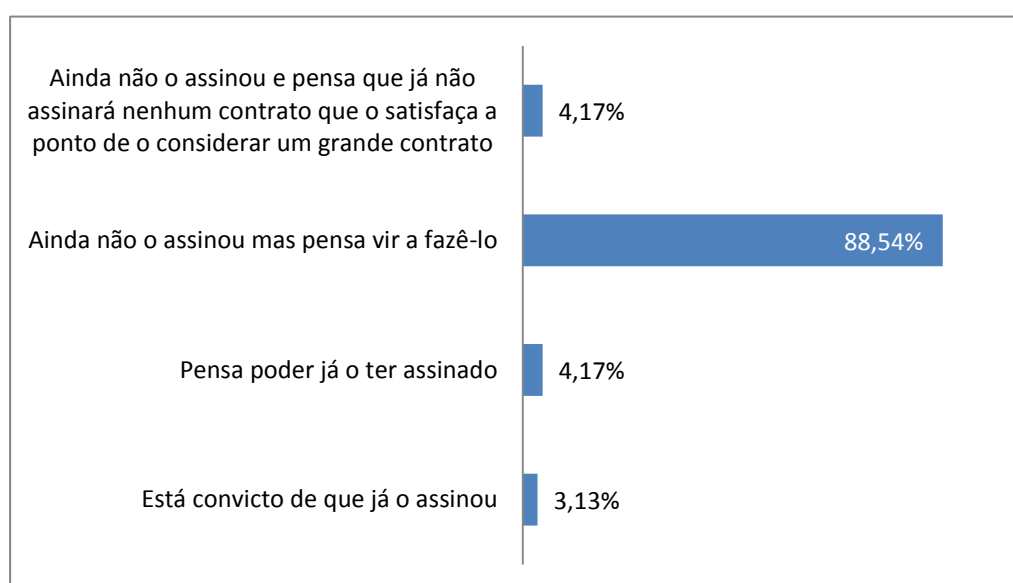
Apêndice A: Gráfico A 11 – Comparação dos dados da Tabela A 16 com os dados da Tabela A 17



Apêndice A: Tabela A 18 – Relativamente ao melhor contrato económico-desportivo da sua carreira...

Relativamente ao melhor contrato económico-desportivo da sua carreira...									
	Está convicto de que já o assinou		Pensa poder já o ter assinado		Ainda não o assinou mas pensa vir a fazê-lo		Ainda não o assinou e pensa que já não assinará nenhum contrato que o satisfaça a ponto de o considerar um grande contrato		Total
Respostas obtidas	3	3,13%	4	4,17%	85	88,54%	4	4,17%	96

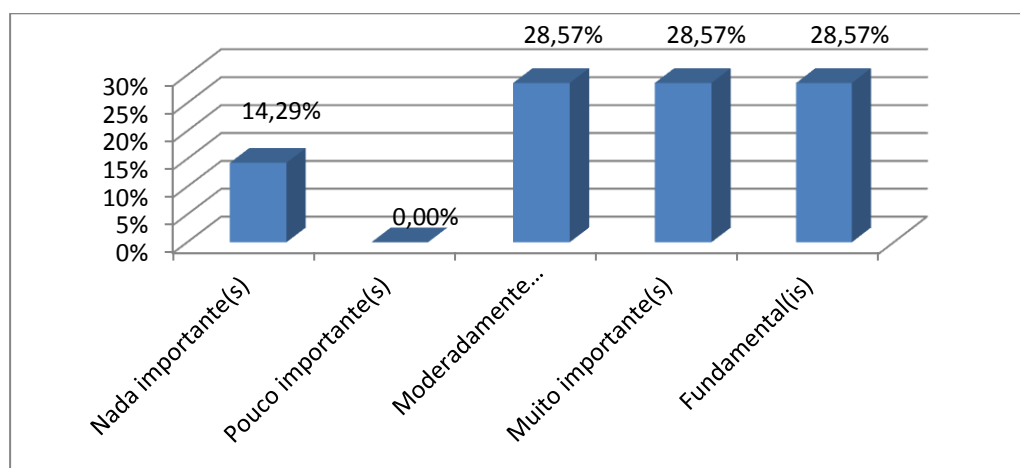
Apêndice A: Gráfico A 12 – Relativamente ao melhor contrato económico-desportivo da sua carreira...



Apêndice A: Tabela A 19 – Importância do(s) agente(s) nas assinaturas de contrato que o participante foi tendo ao longo da carreira

Classifique o quão importante foi(ram) o(s) seu(s) agente(s) nas assinaturas de contrato que foi tendo ao longo da carreira.										
	Nada importante(s)		Pouco importante(s)		Moderadamente importante(s)		Muito importante(s)		Fundamental(is)	Total
Respostas obtidas	1	14,29%	0	0,00%	2	28,57%	2	28,57%	2	28,57%

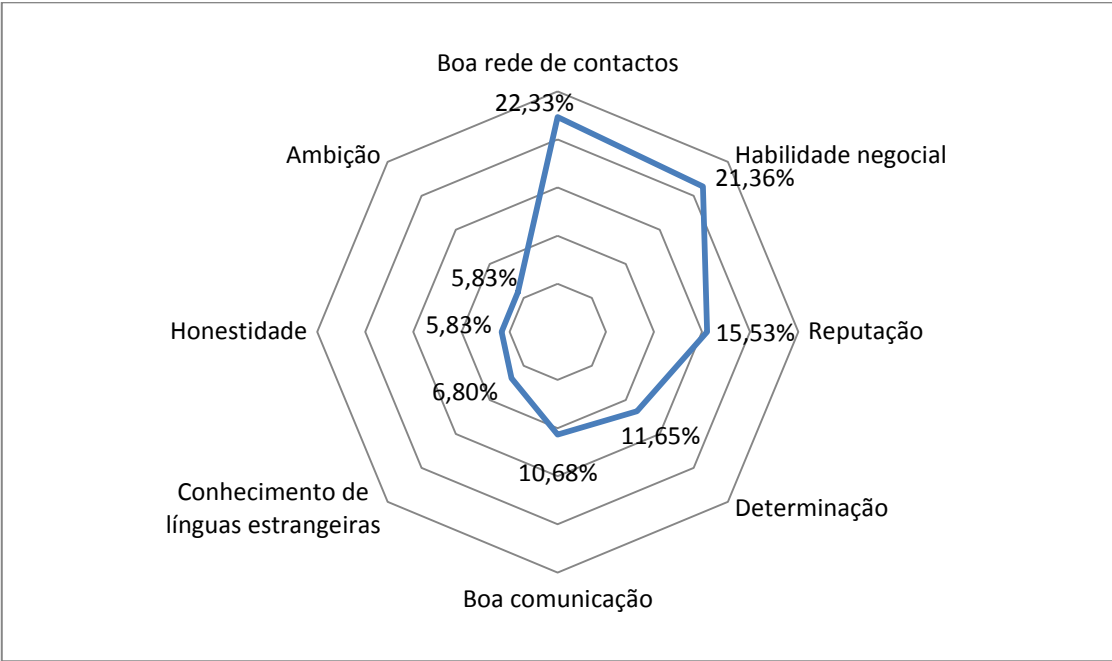
Apêndice A: Gráfico A 13 – Importância do(s) agente(s) nas assinaturas de contrato que o participante foi tendo ao longo da sua carreira



Apêndice A: Tabela A 20 – Atributos que pensa que foram importantes o(s) seu(s) agente(s) ter(em) para que negociações de contrato tenham sido bem-sucedidas

Faça um Top 5 dos atributos que pensa que foram importantes o(s) seu(s) agente(s) ter(em) para essas negociações de contrato terem sido bem-sucedidas							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação Ponderada	Classificação Ponderada (%)
Boa rede de contactos	3	1	1	0	1	23	22,33%
Habilidade negocial	1	3	1	1	0	22	21,36%
Reputação	1	1	1	1	2	16	15,53%
Determinação	0	3	0	0	0	12	11,65%
Boa comunicação	0	0	1	3	2	11	10,68%
Conhecimento de línguas estrangeiras	0	0	0	3	1	7	6,80%
Honestidade	0	0	2	0	0	6	5,83%
Ambição	1	0	0	0	1	6	5,83%
<b>Total Respostas</b>	<b>7</b>					<b>103</b>	<b>100,00%</b>

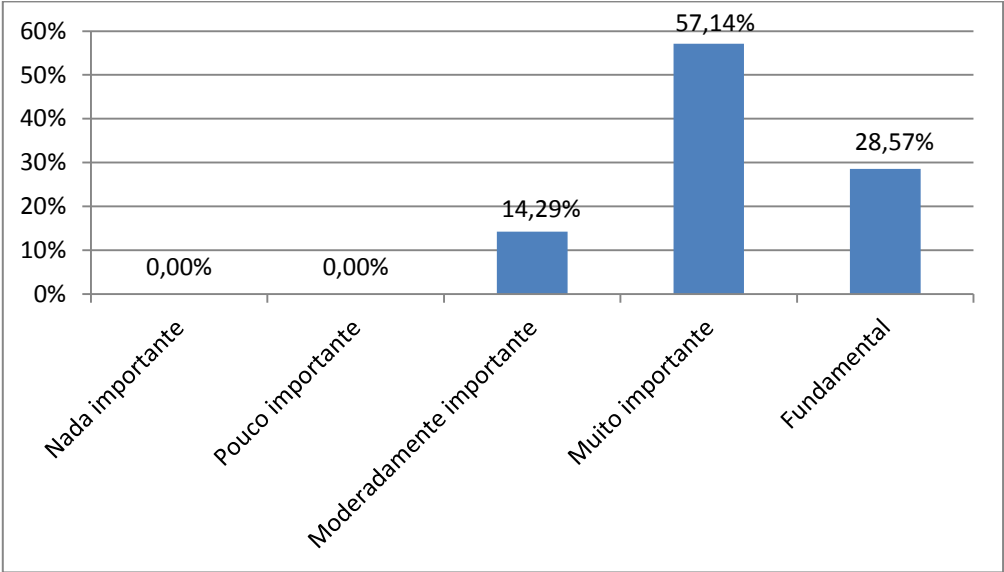
Apêndice A: Gráfico A 14 – Atributos que pensa que foram importantes o(s) seu(s) agente(s) ter(em) para que negociações de contrato tenham sido bem-sucedidas



Apêndice A: Tabela A 21 – Importância do participante na assinatura dos contratos

Classifique o quão importante foi você mesmo na assinatura desses contratos.											
	Nada importante		Pouco importante		Moderadamente importante		Muito importante		Fundamental		Total
Respostas obtidas	0	0,00%	0	0,00%	1	14,29%	4	57,14%	2	28,57%	7

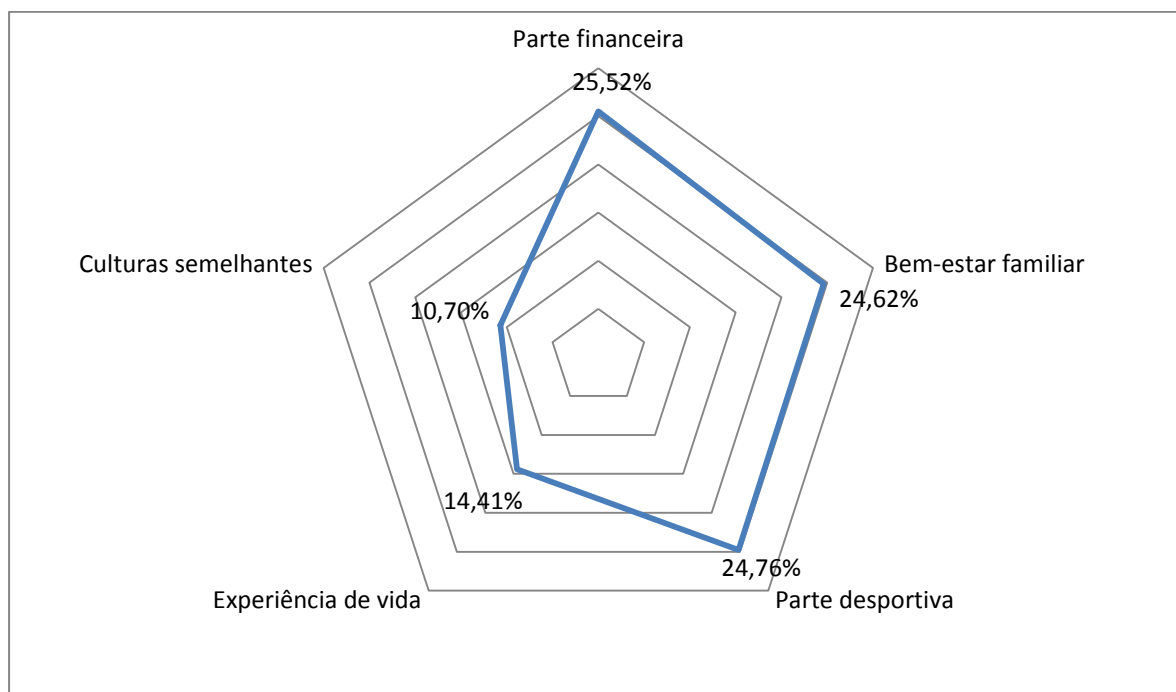
Apêndice A: Gráfico A 15 – Importância do participante na assinatura dos contratos que foi tendo ao longo da sua carreira



Apêndice A: Tabela A 22 – Partes que têm um maior peso quando pensa no melhor contrato económico-desportivo da sua carreira

Classifique as partes que pesam mais quando pensa no melhor contrato económico-desportivo da sua carreira							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
Parte financeira	26	40	19	7	4	365	25,52%
Parte desportiva	30	21	33	9	3	354	24,76%
Bem-estar familiar	29	23	34	3	7	352	24,62%
Experiência de vida	1	8	10	62	15	206	14,41%
Culturas semelhantes	9	1	2	14	70	153	10,70%
<b>Total Respostas</b>	<b>96</b>					<b>1430</b>	<b>100,00%</b>

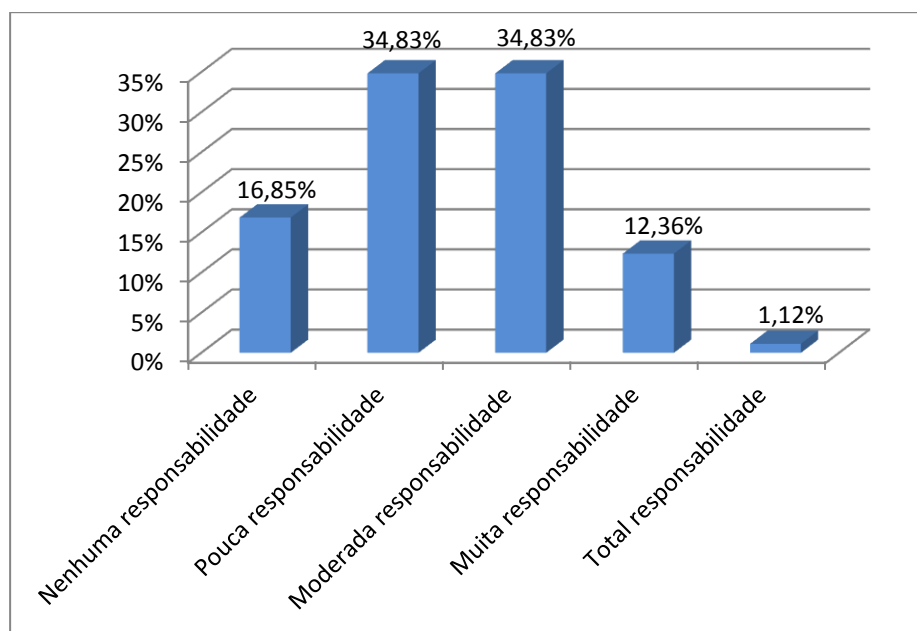
Apêndice A: Gráfico A 16 – Partes que têm um maior peso quando o participante pensa no melhor contrato económico-desportivo da sua carreira



Apêndice A: Tabela A 23 – Responsabilidade do(s) agente(s) no facto de ainda não ter assinado nenhum grande contrato, que o satisfaça plenamente

Classifique a responsabilidade desse(s) agente(s) no facto de ainda não ter assinado nenhum grande contrato, que o satisfaça plenamente.											
	Nenhuma responsabilidade		Pouca responsabilidade		Moderada responsabilidade		Muita responsabilidade		Total responsabilidade		Total
Respostas obtidas	15	16,85%	31	34,83%	31	34,83%	11	12,36%	1	1,12%	89

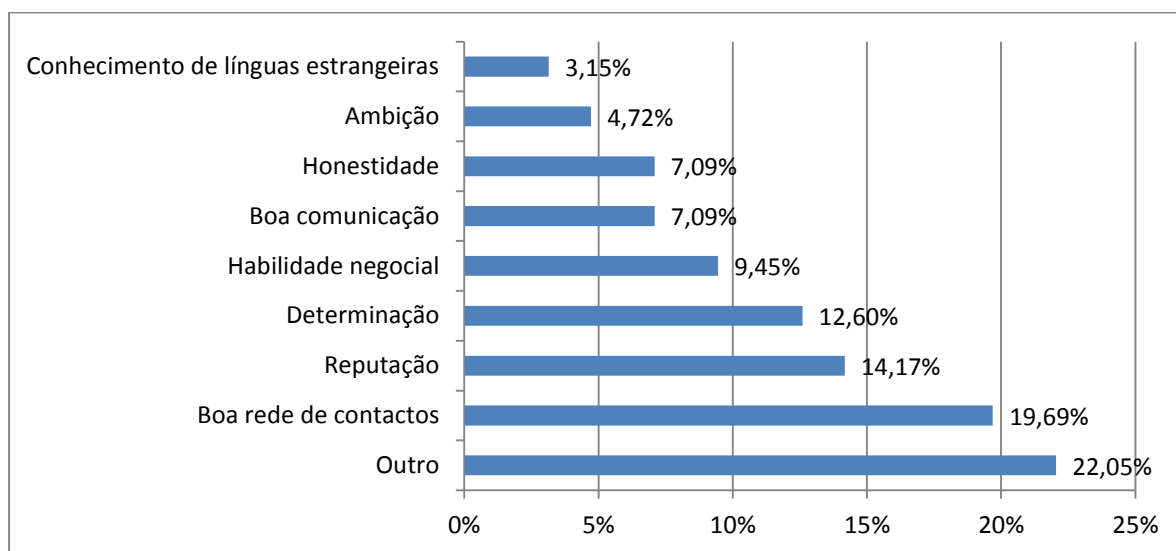
Apêndice A: Gráfico A 17 – Responsabilidade do(s) agente(s) no facto de ainda não ter assinado nenhum grande contrato, que o satisfaça plenamente



Apêndice A: Tabela A 24 – Atributos em falta do(s) agente(s) para que não tenham existido quaisquer negociações de bons contratos ou para que as negociações que tenham existido não tenham sido totalmente bem-sucedidas

Que atributos pensa faltarem ao(s) seu(s) agente(s) para que não tenham existido quaisquer negociações de bons contratos ou para que as negociações que tenham existido não tenham sido totalmente bem-sucedidas na sua maneira de ver (Pode escolher várias opções)?																				
	Boa rede de contactos		Reputação		Habilidade negocial		Conhecimento de línguas estrangeiras		Boa comunicação		Determinação		Honestidade		Ambição		Outro		Total	
Respostas obtidas	25	19,69%	18	14,17%	12	9,45%	4	3,15%	9	7,09%	16	12,60%	9	7,09%	6	4,72%	28	22,05%	127	100,00%

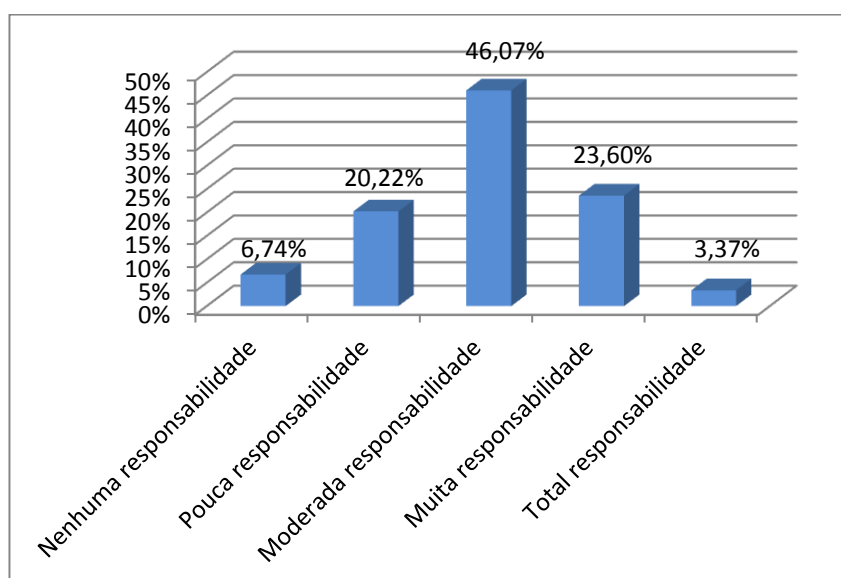
Apêndice A: Gráfico A 18 – Atributos em falta do(s) agente(s) para que não tenham existido quaisquer negociações de bons contratos ou para que as que tenham existido não tenham sido totalmente bem-sucedidas



Apêndice A: Tabela A 25 – Responsabilidade do participante em ainda não ter assinado um grande contrato, que o satisfaça plenamente

Classifique a sua própria responsabilidade no facto de ainda não ter assinado esse grande contrato.											
	Nenhuma responsabilidade		Pouca responsabilidade		Moderada responsabilidade		Muita responsabilidade		Total responsabilidade		Total
Respostas obtidas	6	6,74%	18	20,22%	41	46,07%	21	23,60%	3	3,37%	89

Apêndice A: Gráfico A 19 – Responsabilidade do participante em ainda não ter assinado um grande contrato, que o satisfaça plenamente

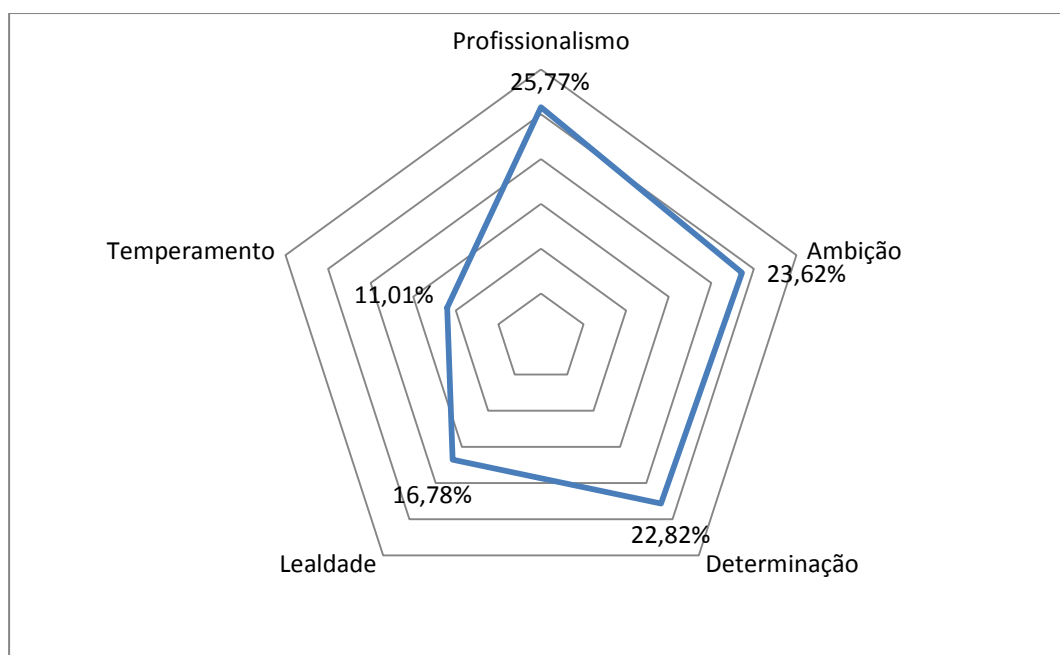




Apêndice A: Tabela A 26 – Atributos mentais que um jogador deve ter, segundo o participante

Classifique, por ordem de importância, os atributos mentais que um jogador deve ter							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
Profissionalismo	24	6	13	2	5	192	25,77%
Ambição	12	17	10	7	4	176	23,62%
Determinação	8	16	17	6	3	170	22,82%
Lealdade	5	6	8	21	10	125	16,78%
Temperamento	2	3	1	13	31	82	11,01%
<b>Total Respostas</b>	<b>50</b>					<b>745</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice A: Gráfico A 20 – Atributos mentais que um jogador deve ter, segundo o participante, por ordem de importância



## Apêndice B - Tabelas e gráficos com respostas dos agentes aos questionários

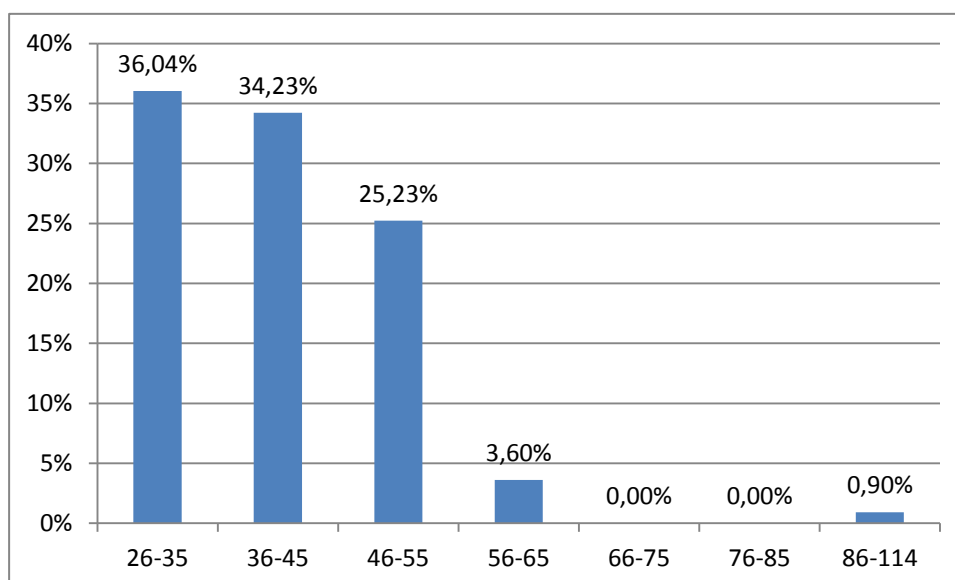
Apêndice B: Tabela B 1a – Faixas etárias dos participantes

Faixa Etária	Nº Agentes	%
26-35	40	36,04%
36-45	38	34,23%
46-55	28	25,23%
56-65	4	3,60%
66-75	0	0,00%
76-85	0	0,00%
86-114	1	0,90%
<b>Total</b>	<b>111</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice B: Tabela B 1b – Outras informações sobre as idades dos participantes

Média	40,52
Moda	28
Mediana	39
Máximo	114
Mínimo	26

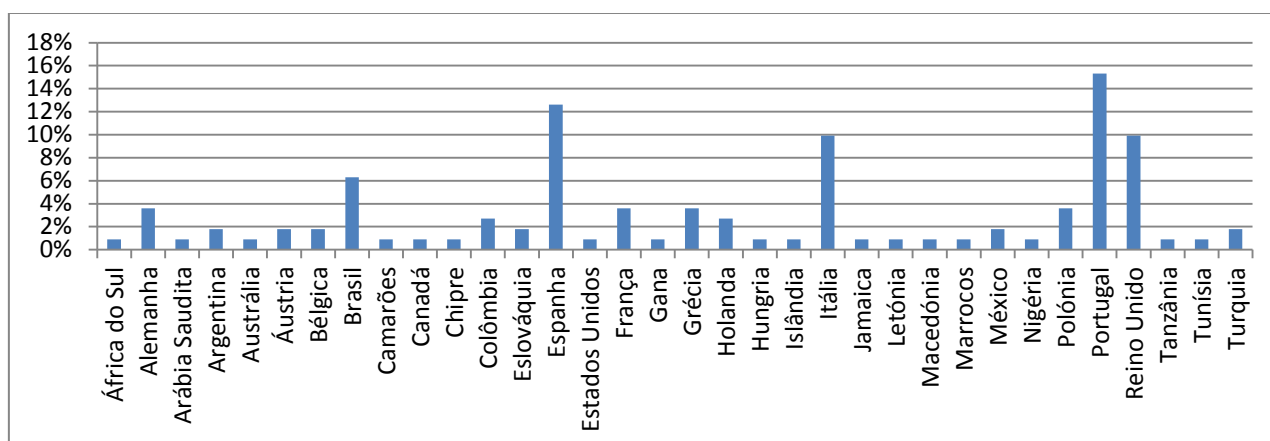
Apêndice B: Gráfico B 1 – Faixas etárias dos participantes



Apêndice B: Tabela B 2 – País de origem dos participantes

Qual é o seu país de origem?		
Respostas	Nº Respostas	%
África do Sul	1	0,90%
Alemanha	4	3,60%
Arábia Saudita	1	0,90%
Argentina	2	1,80%
Austrália	1	0,90%
Áustria	2	1,80%
Bélgica	2	1,80%
Brasil	7	6,31%
Camarões	1	0,90%
Canadá	1	0,90%
Chipre	1	0,90%
Colômbia	3	2,70%
Eslováquia	2	1,80%
Espanha	14	12,61%
Estados Unidos	1	0,90%
França	4	3,60%
Gana	1	0,90%
Grécia	4	3,60%
Holanda	3	2,70%
Hungria	1	0,90%
Islândia	1	0,90%
Itália	11	9,91%
Jamaica	1	0,90%
Letónia	1	0,90%
Macedónia	1	0,90%
Marrocos	1	0,90%
México	2	1,80%
Nigéria	1	0,90%
Polónia	4	3,60%
Portugal	17	15,32%
Reino Unido	11	9,91%
Tanzânia	1	0,90%
Tunísia	1	0,90%
Turquia	2	1,80%
<b>Total Respostas</b>	<b>111</b>	<b>100,00%</b>

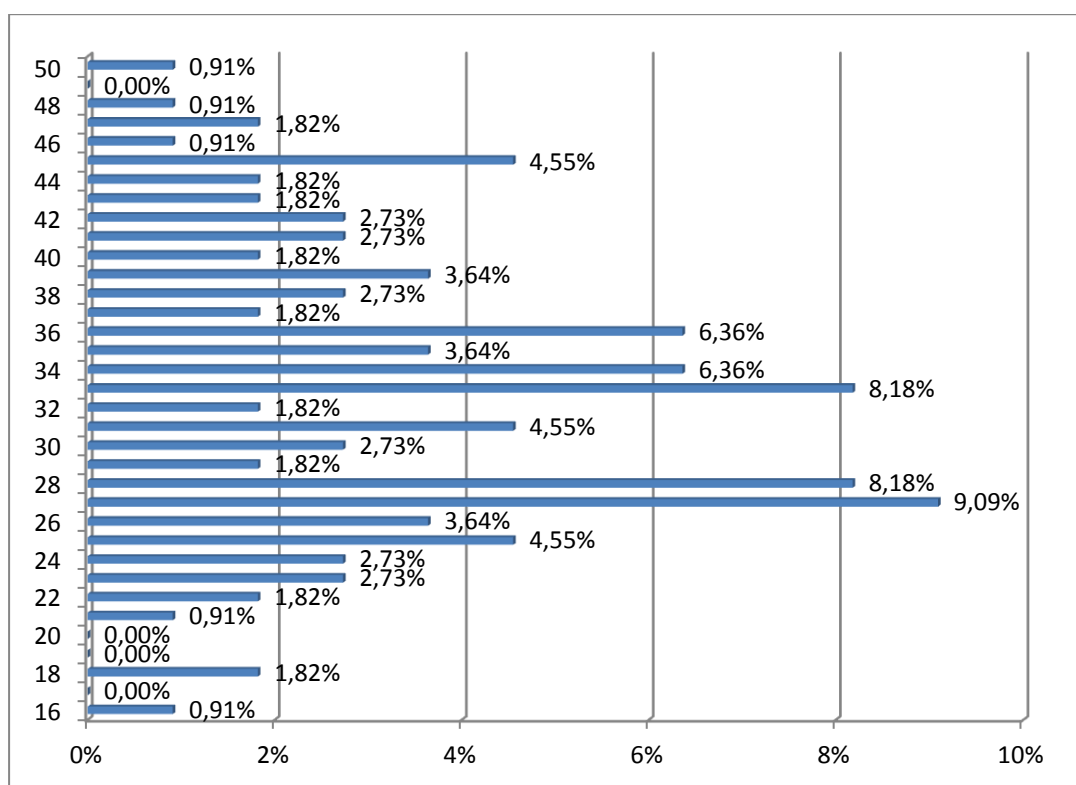
Apêndice B: Gráfico B 2 – País de origem dos participantes



Apêndice B: Tabela B 3 – Idade com que o participante assinou o primeiro contrato de representação/agenciamento com um jogador

Com que idade é que assinou contrato com o seu primeiro jogador?		
Respostas	Nº Respostas	%
16	1	0,91%
17	0	0,00%
18	2	1,82%
19	0	0,00%
20	0	0,00%
21	1	0,91%
22	2	1,82%
23	3	2,73%
24	3	2,73%
25	5	4,55%
26	4	3,64%
27	10	9,09%
28	9	8,18%
29	2	1,82%
30	3	2,73%
31	5	4,55%
32	2	1,82%
33	9	8,18%
34	7	6,36%
35	4	3,64%
36	7	6,36%
37	2	1,82%
38	3	2,73%
39	4	3,64%
40	2	1,82%
41	3	2,73%
42	3	2,73%
43	2	1,82%
44	2	1,82%
45	5	4,55%
46	1	0,91%
47	2	1,82%
48	1	0,91%
49	0	0,00%
50	1	0,91%
<b>Total Respostas</b>	<b>110</b>	<b>100,00%</b>

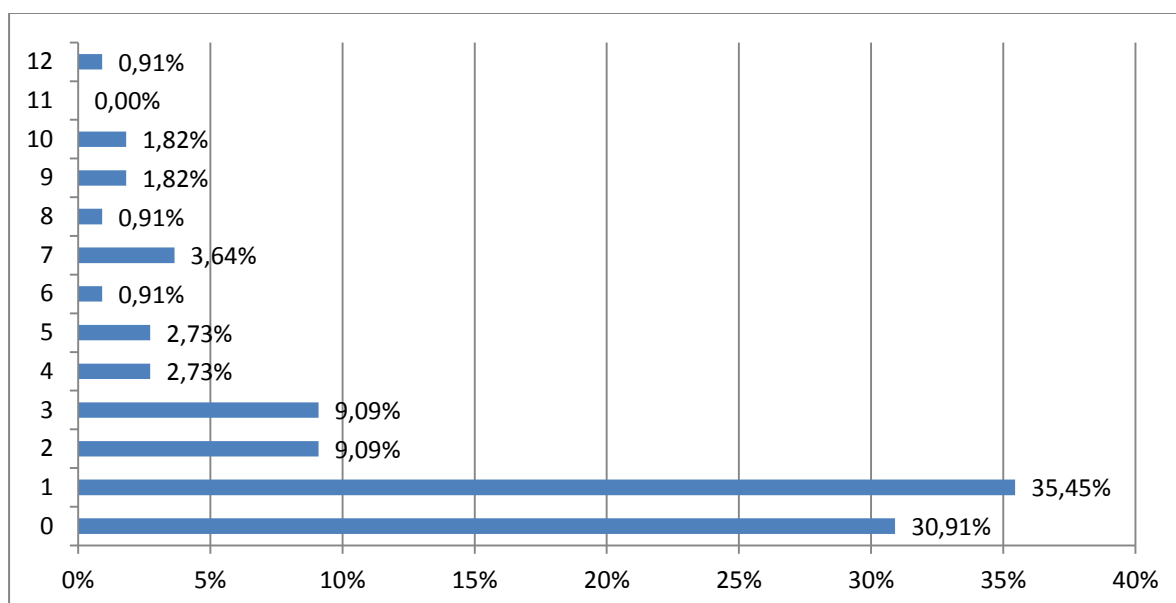
Apêndice B: Gráfico B 3 – Idade com que o participante assinou o primeiro contrato de representação/agenciamento com um jogador



Apêndice B: Tabela B 4 – Anos de experiência na área de agenciamento de jogadores no momento da assinatura do primeiro contrato de representação/agenciamento com um jogador

Quantos anos de experiência tinha a trabalhar na área de agenciamento de jogadores quando assinou com o seu primeiro jogador?		
Respostas	Nº Respostas	%
0	34	30,91%
1	39	35,45%
2	10	9,09%
3	10	9,09%
4	3	2,73%
5	3	2,73%
6	1	0,91%
7	4	3,64%
8	1	0,91%
9	2	1,82%
10	2	1,82%
11	0	0,00%
12	1	0,91%
<b>Total Respostas</b>	<b>110</b>	<b>100,00%</b>

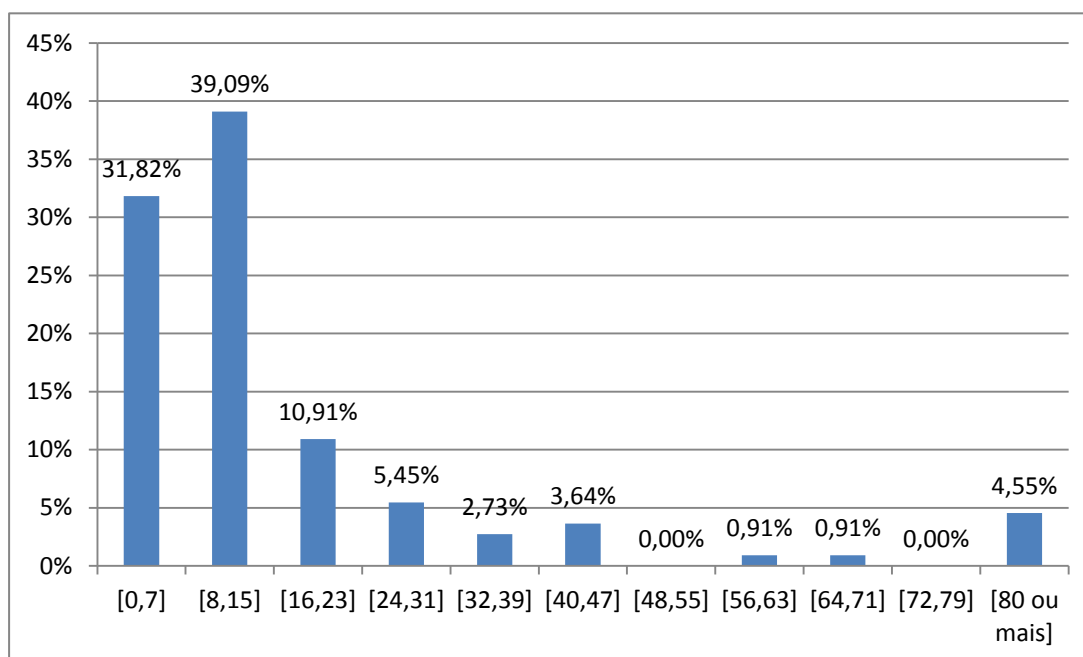
Apêndice B: Gráfico B 4 – Anos de experiência na área de agenciamento de jogadores no momento da assinatura do primeiro contrato de representação/agenciamento com um jogador



Apêndice B: Tabela B 5 – Quantidade de jogadores com que o participante trabalha actualmente

Com quantos jogadores trabalha actualmente na totalidade?		
Respostas	Nº Respostas	%
[0,7]	35	31,82%
[8,15]	43	39,09%
[16,23]	12	10,91%
[24,31]	6	5,45%
[32,39]	3	2,73%
[40,47]	4	3,64%
[48,55]	0	0,00%
[56,63]	1	0,91%
[64,71]	1	0,91%
[72,79]	0	0,00%
[80,Mais de 85]	5	4,55%
<b>Total Respostas</b>	<b>110</b>	<b>100,00%</b>

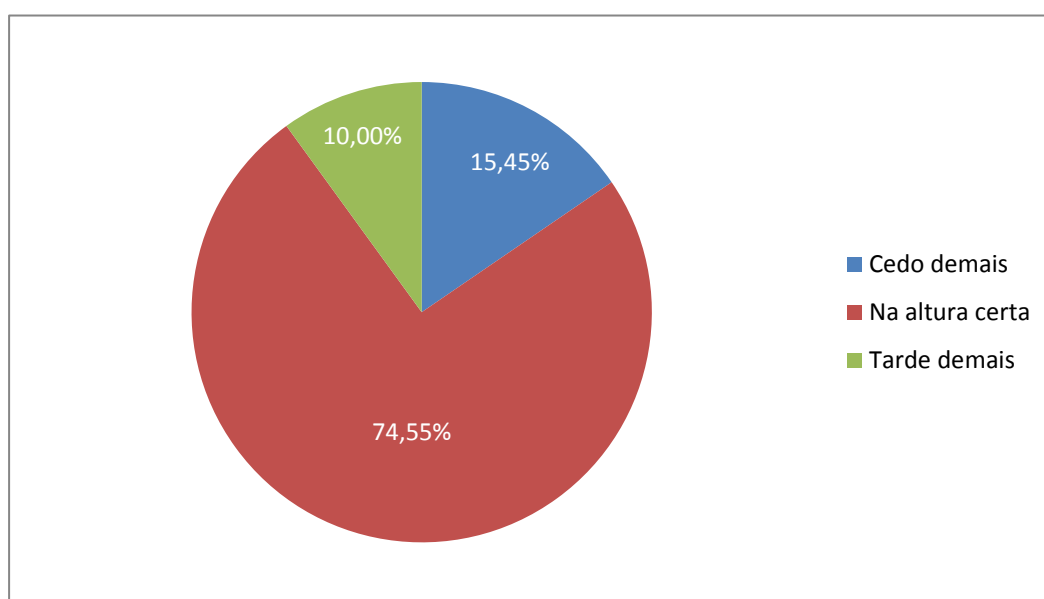
Apêndice B: Gráfico B 5 – Quantidade de jogadores com que o participante trabalha actualmente



Apêndice B: Tabela B 6 – Pensa ter assinado contrato com o seu primeiro jogador...

Pensa ter assinado contrato com o seu primeiro jogador...		
Respostas	Nº Respostas	%
Cedo demais	17	15,45%
Na altura certa	82	74,55%
Tarde demais	11	10,00%
<b>Total Respostas</b>	<b>110</b>	<b>100,00%</b>

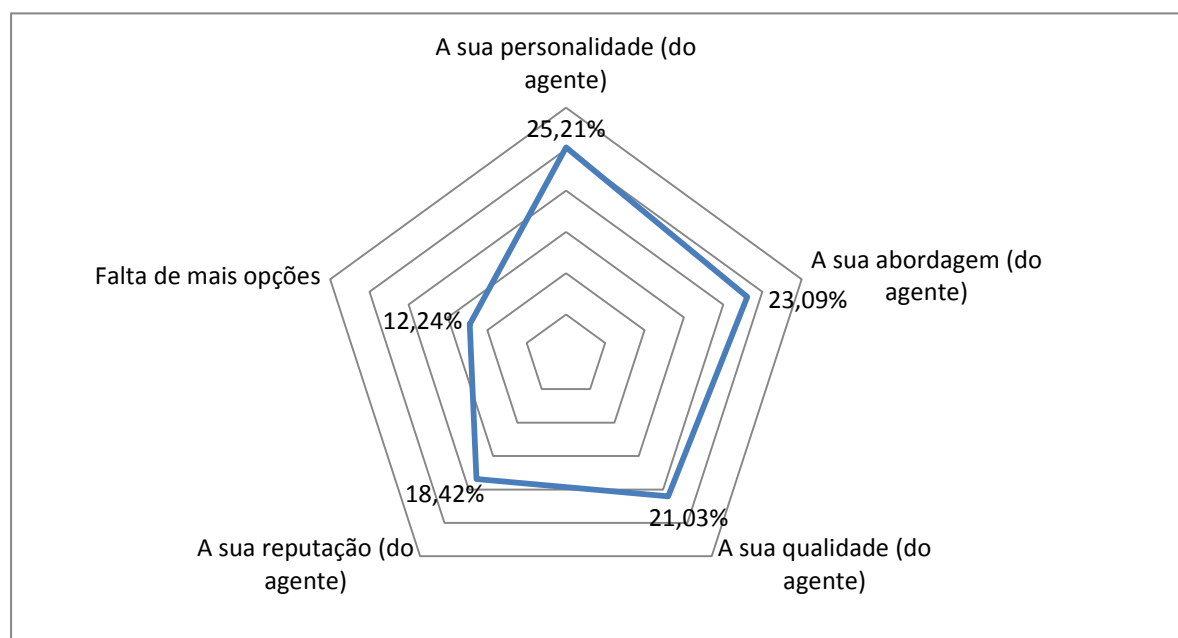
Apêndice B: Gráfico B 6 – Pensa ter assinado contrato com o seu primeiro jogador...



Apêndice B: Tabela B 7 – Motivos importantes para o primeiro jogador assinar contrato com o participante

Classifique de 1 a 5 os motivos que, na sua opinião, foram importantes para que o seu primeiro jogador assinasse por si							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
A sua personalidade (do agente)	37	38	13	18	4	416	25,21%
A sua abordagem (do agente)	29	26	29	19	7	381	23,09%
A sua qualidade (do agente)	19	22	33	29	7	347	21,03%
A sua reputação (do agente)	13	18	27	34	18	304	18,42%
Falta de mais opções	12	6	8	10	74	202	12,24%
<b>Total Respostas</b>						<b>110</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice B: Gráfico B 7 – Motivos importantes para o primeiro jogador assinar contrato com o participante

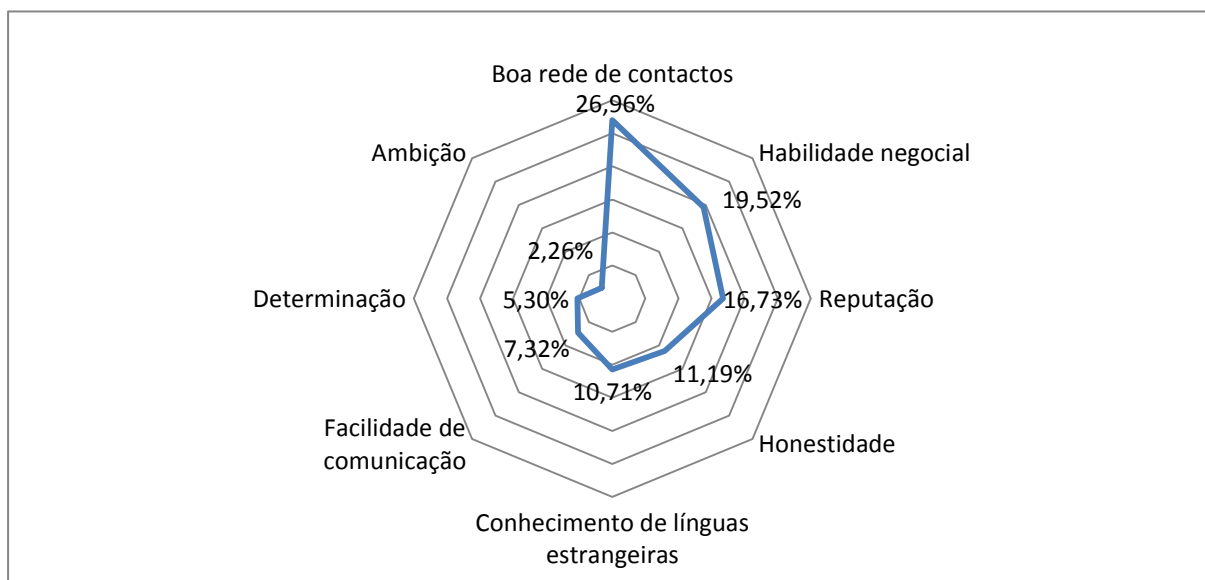




Apêndice B: Tabela B 8 – Atributos que um agente deve ter para que tenha sucesso nas suas negociações de transferências

Faça um Top 5 dos atributos mais importantes que um agente deve ter para que tenha sucesso nas suas negociações de transferências							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
Boa rede de contactos	66	17	10	8	9	453	26,96%
Habilidade negocial	10	32	37	18	3	328	19,52%
Reputação	8	25	27	25	10	281	16,73%
Honestidade	13	14	10	10	17	188	11,19%
Conhecimento de línguas estrangeiras	4	10	13	30	21	180	10,71%
Facilidade de comunicação	5	9	9	9	17	123	7,32%
Determinação	4	3	4	10	25	89	5,30%
Ambição	2	2	2	2	10	38	2,26%
<b>Total Respostas</b>	<b>112</b>					<b>1680</b>	<b>100,00%</b>

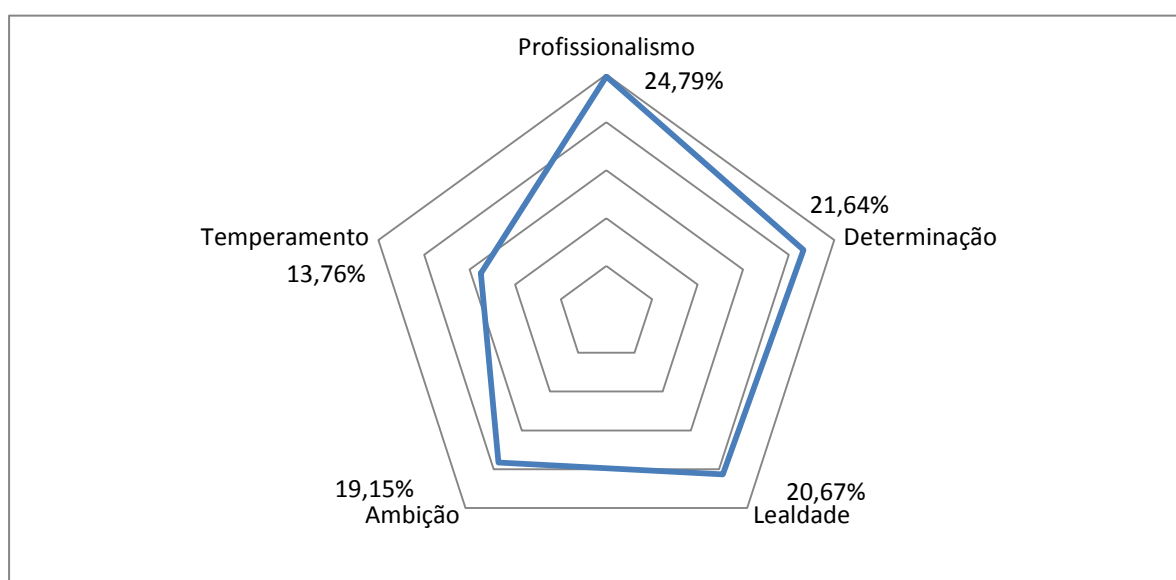
Apêndice B: Gráfico B 8 – Atributos que um agente deve ter para que tenha sucesso nas suas negociações de transferências



Apêndice B: Tabela B 9 – Atributos mentais que um jogador deve ter na perspectiva de um agente

Classifique de 1 a 5, por ordem de importância, os atributos mentais que um jogador deve ter na perspectiva de um agente							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
Profissionalismo	48	21	13	18	10	409	24,79%
Determinação	18	32	30	19	11	357	21,64%
Lealdade	23	24	22	23	18	341	20,67%
Ambição	14	23	28	25	20	316	19,15%
Temperamento	7	10	17	25	51	227	13,76%
<b>Total Respostas</b>	<b>110</b>					<b>1650</b>	<b>100,00%</b>

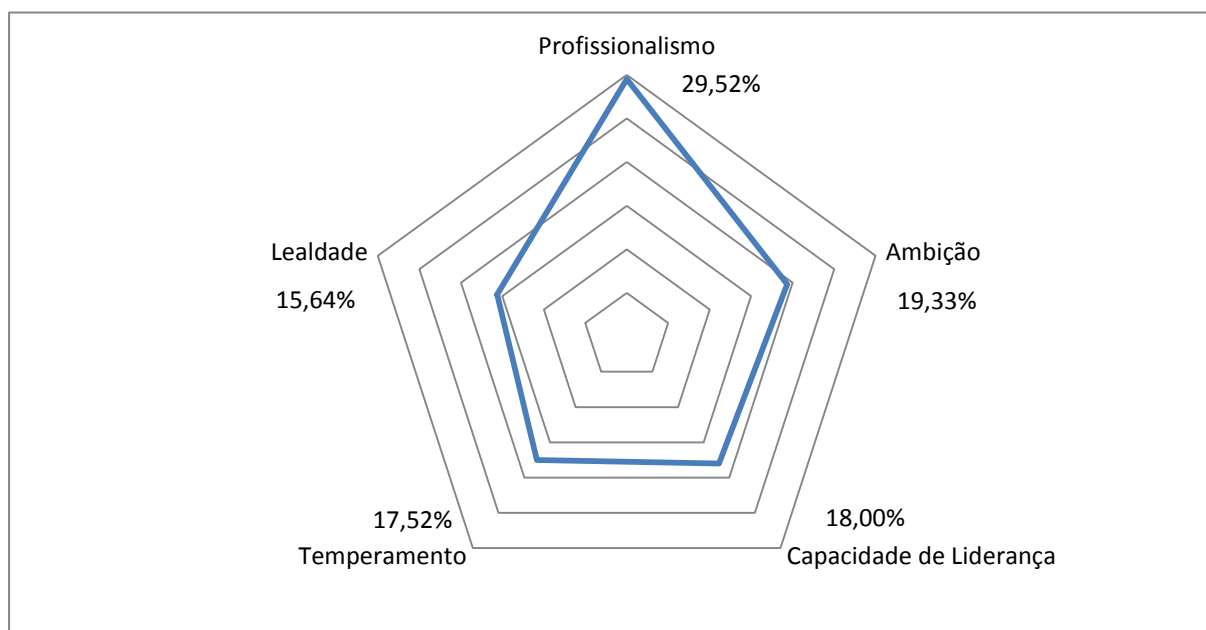
Apêndice B: Gráfico B 9 – Atributos mentais que um jogador deve ter na perspectiva de um agente



Apêndice B: Tabela B 10 – Atributos a que os clubes conferem mais peso quando contratam um jogador

Classifique de 1 a 5 os atributos da seguinte lista a que, na sua opinião, os clubes conferem mais peso quando contratam um jogador							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
Profissionalismo	74	22	6	3	5	487	29,52%
Ambição	13	23	31	26	17	319	19,33%
Capacidade de Liderança	7	27	26	26	24	297	18,00%
Temperamento	10	27	18	22	33	289	17,52%
Lealdade	6	11	29	33	31	258	15,64%
<b>Total Respostas</b>	<b>110</b>					<b>1650</b>	<b>100,00%</b>

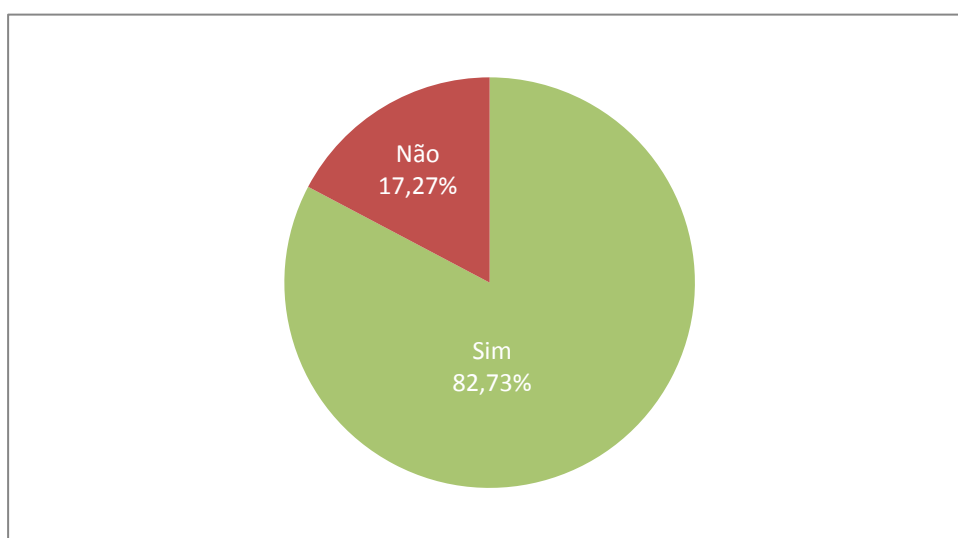
Apêndice B: Gráfico B 10 – Atributos a que os clubes conferem mais peso quando contratam um jogador



Apêndice B: Tabela B 11 – “Desde que começou a exercer a actividade de agenciamento de jogadores, já decidiu deixar de representar um jogador?”

Desde que começou a exercer a actividade de agenciamento de jogadores, já decidiu deixar de representar um jogador?		
Respostas	Nº Respostas	%
Sim	91	82,73%
Não	19	17,27%
<b>Total Respostas</b>	<b>110</b>	<b>100,00%</b>

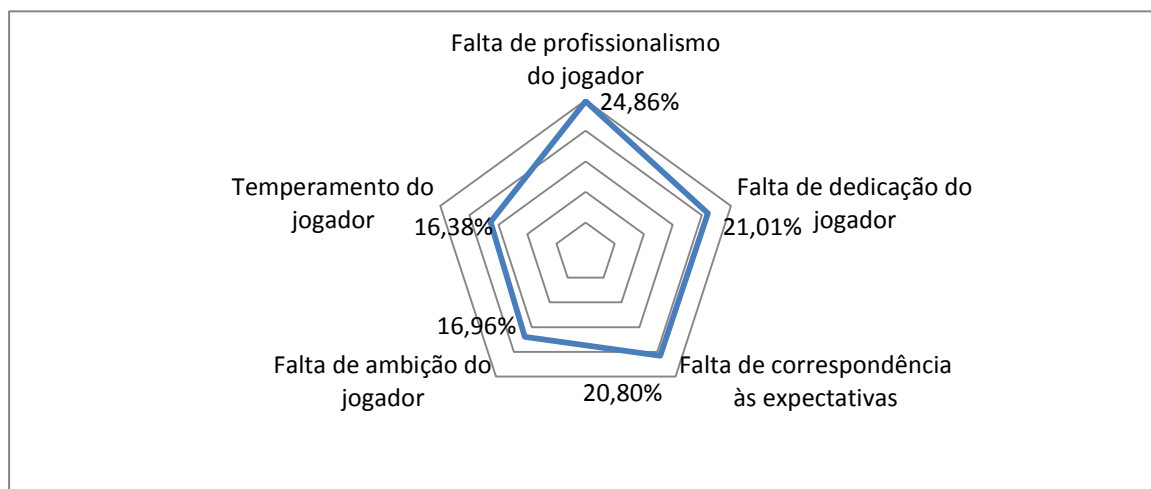
Apêndice B: Gráfico B 11 – “Desde que começou a exercer a actividade de agenciamento de jogadores, já decidiu deixar de representar um jogador?”



Apêndice B: Tabela B 12 – Principais motivos de ruptura da ligação com jogadores que o participante tenha tido ao longo do tempo

Classifique de 1 a 5, por ordem de importância, os principais motivos de ruptura da ligação com jogadores que tenha tido ao longo do tempo							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
Falta de profissionalismo do jogador	37	27	6	10	12	343	24,86%
Falta de dedicação do jogador	26	19	12	13	22	290	21,01%
Falta de correspondência às expectativas	11	23	35	12	11	287	20,80%
Falta de ambição do jogador	11	15	18	17	31	234	16,96%
Temperamento do jogador	7	8	21	40	16	226	16,38%
<b>Total Respostas</b>	<b>92</b>					<b>1380</b>	<b>100,00%</b>

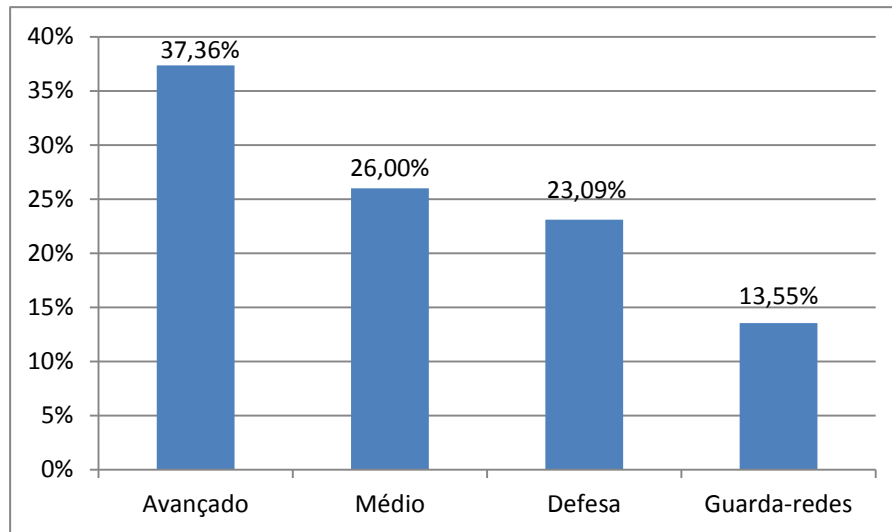
Apêndice B: Gráfico B 12 – Principais motivos de ruptura da ligação com jogadores que o participante tenha tido ao longo do tempo



Apêndice B: Tabela B 13 – Classificação das posições em campo segundo a sua facilidade em assinar um bom contrato

Classifique as posições em campo segundo a sua facilidade, em termos relativos, em assinar um bom contrato (a nível económico-desportivo)						
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação Ponderada	Classificação Ponderada (%)
Avançado	96	5	3	6	411	37,36%
Médio	5	63	35	7	286	26,00%
Defesa	4	36	60	10	254	23,09%
Guarda-redes	5	6	12	87	149	13,55%
<b>Total Respostas</b>	<b>110</b>				<b>1100</b>	<b>100,00%</b>

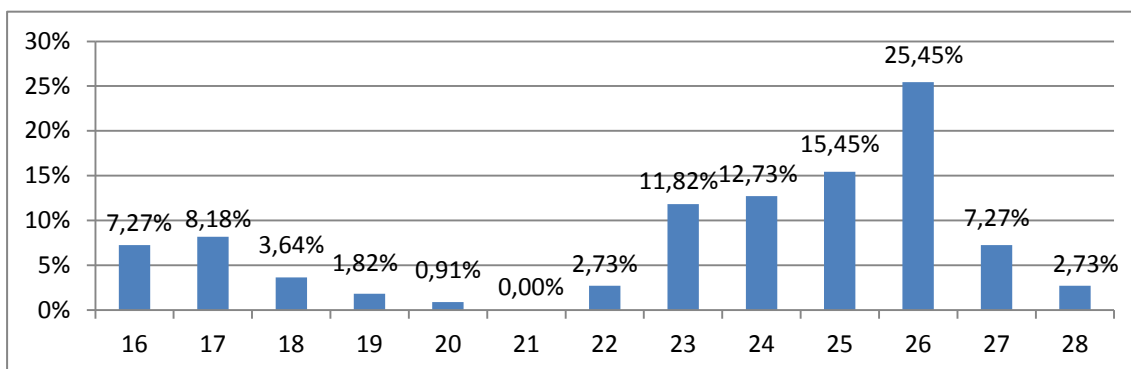
Apêndice B: Gráfico B 13 – Classificação das posições em campo segundo a sua facilidade em assinar um bom contrato



Apêndice B: Tabela B 14 – Idade mais comum para um jogador assinar o melhor contrato económico-desportivo da sua carreira

Estime qual é a idade mais comum para um jogador assinar o melhor contrato económico-desportivo da sua carreira		
Respostas	Nº Respostas	%
16	8	7,27%
17	9	8,18%
18	4	3,64%
19	2	1,82%
20	1	0,91%
21	0	0,00%
22	3	2,73%
23	13	11,82%
24	14	12,73%
25	17	15,45%
26	28	25,45%
27	8	7,27%
28	3	2,73%
<b>Total Respostas</b>	<b>110</b>	<b>100,00%</b>

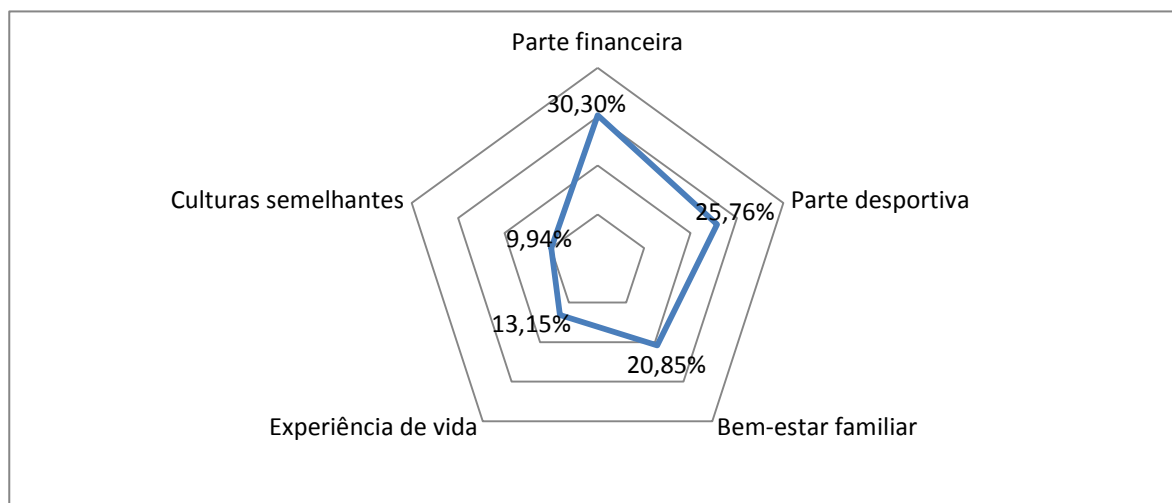
Apêndice B: Gráfico B 14 – Idade mais comum para um jogador assinar o melhor contrato económico-desportivo da sua carreira



Apêndice B: Tabela B 15 – Partes que pesam mais na mente de um jogador quando este assina o seu melhor contrato económico-desportivo

Classifique de 1 a 5 o que pensa pesar mais na mente de um jogador quando este assina o seu melhor contrato económico-desportivo							
Respostas	Classificação 1	Classificação 2	Classificação 3	Classificação 4	Classificação 5	Classificação ponderada	Classificação ponderada (%)
Parte financeira	79	20	6	2	3	500	30,30%
Parte desportiva	23	56	25	5	1	425	25,76%
Bem-estar familiar	4	25	65	13	3	344	20,85%
Experiência de vida	1	7	9	64	29	217	13,15%
Culturas semelhantes	3	2	5	26	74	164	9,94%
<b>Total Respostas</b>	<b>110</b>					<b>1650</b>	<b>100,00%</b>

Apêndice B: Gráfico B 15 – Partes que pesam mais na mente de um jogador quando este assina o seu melhor contrato económico-desportivo



# Anexos

---

## **Anexo A - Questionário enviado aos jogadores**

- 1- Qual é a sua data de nascimento? (Para efeitos de tratamento de dados apenas)
- 2- Qual é a sua posição em campo?  
  
Guarda-redes ; Defesa ; Médio ; Avançado
- 3- Tem algum agente actualmente?  
  
Sim; Não
- 4- Com que idade é que assinou com este agente? (No caso de não saber idade certa, dizer idade aproximada)  
  
11 – 38
- 5- Para além deste, já teve mais quantos agentes ao longo da sua carreira?  
  
0 ; 1 ; 2 ; Mais de 2
- 6- Pensa ter assinado com o seu agente...  
  
Cedo demais ; Na altura certa ; Tarde demais
- 7- Classifique de 1 a 5 os motivos que o levaram a assinar pelo seu agente, sendo que 1 corresponde ao motivo principal e 5 ao motivo que menos peso teve na sua decisão.  
  
Falta de mais opções ; Personalidade do agente ; Abordagem do agente ;  
Reputação do agente ; Qualidade do agente
- 8- Classifique o nível de satisfação que teve com o seu agente no primeiro ano de representação.  
  
Nada satisfeito ; Pouco satisfeito ; Razoavelmente satisfeito ; Muito Satisfeito ;  
Satisfeitíssimo
- 9- Classifique o nível de satisfação que teve com o seu agente até ao momento e após o primeiro ano de representação.  
  
Estou com ele há um ano ou menos ; Nada satisfeito ; Pouco satisfeito ;  
Razoavelmente satisfeito ; Muito Satisfeito ; Satisfeitíssimo
- 10- Classifique de 1 a 5, por ordem de importância, os atributos mentais que um jogador deve ter, sendo 1 o atributo mais importante e 5 o menos importante.



Ambição ; Determinação ; Lealdade ; Temperamento ; Profissionalismo

11- Relativamente ao melhor contrato económico-desportivo da sua carreira...

Está convicto de que já o assinou ; Pensa poder já o ter assinado ; Ainda não o assinou mas pensa vir a fazê-lo ; Ainda não o assinou e pensa que já não assinará nenhum contrato que o satisfaça a ponto de o considerar um grande contrato

12- Quais os motivos de ruptura da ligação com esse(s) agente(s)? (Pode escolher várias opções)

Personalidade do agente ; Falta de dedicação do agente ; Má reputação do agente ; Falta de correspondência às expectativas ; Sobreposição dos seus interesses pessoais em relação aos do jogador ; Outro (Qual?)

13- Com que idade é que assinou o seu primeiro contrato com um agente? (No caso de não saber idade certa, dizer idade aproximada)

5 – 42

14- Classifique de 1 a 5 os motivos que o levaram a assinar pelo seu primeiro agente, sendo que 1 corresponde ao motivo principal e 5 ao motivo que menos peso teve na sua decisão.

Falta de mais opções ; Personalidade do agente ; Abordagem do agente ; Reputação do agente ; Qualidade do agente

15- Pensa ter assinado com o seu primeiro agente...

Cedo demais ; Na altura certa ; Tarde demais

## **Anexo B - Questionário enviado aos agentes**

### Questionário em Português

- 1- Qual é a sua data de nascimento? (Para efeitos de tratamento de dados apenas)
- 2- Qual é o seu país de origem?
- 3- Com que idade é que assinou contrato com o seu primeiro jogador? (Se não souber a idade exacta, coloque a idade aproximada)

15 – Mais de 85

- 4- Quantos anos de experiência tinha a trabalhar na área de agenciamento de jogadores quando assinou com o seu primeiro jogador?

0 – Mais de 30

- 5- Com quantos jogadores trabalha actualmente na totalidade? (Seja a nível individual seja a nível colectivo - se não souber o número exacto, faça uma estimativa)

0 – Mais de 85

- 6- Pensa ter assinado contrato com o seu primeiro jogador...

Cedo demais ; Na altura certa ; Tarde demais

- 7- Classifique de 1 a 5 os motivos que, na sua opinião, foram importantes para que o seu primeiro jogador assinasse por si, sendo que 1 corresponde ao principal motivo e 5 ao motivo que menos pesou na sua decisão.

Falta de mais opções ; A sua personalidade (do agente) ; A sua abordagem (do agente) ; A sua reputação (do agente) ; A sua qualidade (do agente)

- 8- Classifique de 1 a 5, por ordem de importância, os atributos mentais que um jogador deve ter na perspectiva de um agente, sendo 1 o atributo mais importante e 5 o menos importante.

Ambição ; Determinação ; Lealdade ; Temperamento ; Profissionalismo

- 9- Desde que começou a exercer a actividade de agenciamento de jogadores, já decidiu, por sua própria iniciativa, deixar de representar um jogador (isto é, que estivesse a ser representado por si no momento)?

Sim ; Não

- 10- Classifique de 1 a 5, por ordem de importância, os principais motivos de ruptura da ligação com jogadores que tenha tido ao longo do tempo, sendo 1 o principal motivo e 5 o motivo que menos pesou nesse ruptura da ligação.

Temperamento do jogador ; Falta de ambição do jogador ; Falta de dedicação do jogador ; Falta de correspondência às expectativas ; Falta de profissionalismo do jogador

- 11- Faça um Top 5 dos atributos mais importantes que um agente deve ter para que tenha sucesso nas suas negociações de transferências, sendo que 1 corresponde ao mais importante e 5 ao menos importante.

Boa rede de contactos ; Reputação ; Habilidade negocial ; Conhecimento de línguas estrangeiras ; Facilidade de comunicação ; Determinação ; Honestidade ; Ambição

- 12- Estime qual é, na sua opinião, a idade mais comum para um jogador assinar o melhor contrato económico-desportivo da sua carreira?

15 – 40

- 13- Classifique as posições em campo segundo a sua facilidade, em termos relativos, em assinar um bom contrato (a nível económico-desportivo), sendo que o 1 corresponde à posição que se depara com mais facilidades e 4 a posição que tem mais dificuldade neste campo.

Guarda-redes ; Defesa ; Médio ; Avançado

- 14- Classifique de 1 a 5, o que pensa pesar mais na mente de um jogador quando este assina o seu melhor contrato económico-desportivo (sendo que 1 corresponde à parte que tem maior peso e 5 à que menor peso tem).

Parte desportiva ; Parte financeira ; Bem-estar familiar ; Experiência de vida ; Culturas semelhantes

- 15- Classifique de 1 a 5 os atributos da seguinte lista a que, na sua opinião, os clubes conferem mais peso quando contratam um jogador (sendo que 1 corresponde ao atributo que tem um maior peso na contratação e 5 o que tem um menor peso)

Ambição ; Lealdade ; Temperamento ; Profissionalismo ; Capacidade de Liderança

### Questionário em Espanhol

1- ¿Cuál es su fecha de nacimiento? (Solamente para efectos de tratamiento de datos)

2- ¿Cuál es su país de origen?

3- ¿Qué edad tenía cuando firmó su primer contrato con un jugador? (Si no sabe la edad exacta, ponga la edad aproximada)

15 – Más de 85

4- ¿Cuántos años de experiencia llevaba trabajando en el área de representación de jugadores cuando firmó con su primer jugador?

0 – Más de 30

5- ¿Con cuántos jugadores trabaja actualmente en el total? (Sea a nivel individual sea colectivo - si no sabe el número exacto, estímelo)

0 – Más de 85

6- Piensa haber firmado con su primer jugador...

Demasiado temprano ; En el momento justo ; Demasiado tarde

7- Califique de 1 a 5 los motivos que, en su opinión, fueron importantes para que su primer jugador fichara por sí, siendo que el 1 corresponde al principal motivo y 5 al que menos influyó su decisión.

Falta de más opciones ; Su personalidad (del agente) ; Su abordaje (del agente) ; Su reputación (del agente) ; Su calidad (del agente)

8- Califique de 1 a 5, por orden de importancia, los atributos mentales que un jugador debe de tener en la perspectiva de un agente, siendo el 1 el atributo más importante y el 5 el menos importante.

Ambición ; Determinación ; Lealtad ; Temperamento ; Profesionalismo

9- ¿Desde que ha empezado a ejercer la actividad de agenciamento de jugadores, ya ha decidido, por su propia iniciativa, dejar a un jugador (es decir, que estuviera siendo representado por sí en determinado momento)?

Sí ; No

- 10- Califique de 1 a 5, por orden de importancia, los principales motivos de ruptura de la unión con jugadores que haya tenido a lo largo del tiempo, siendo que el 1 corresponde al principal motivo y 5 al que menos influyó esa ruptura de unión.

Temperamento del jugador ; Falta de ambición del jugador ; Falta de dedicación del jugador ; Falta de correspondencia con las expectativas ; Falta de profesionalismo del jugador

- 11- Haga un Top 5 de los atributos más importantes que un agente debe tener para que tenga éxito en las negociaciones de transferencias en que participa, siendo que el 1 corresponde al más importante y 5 al menos importante.

Buena red de contactos ; Reputación ; Habilidad negociadora ; Conocimiento de lenguas extranjeras ; Facilidad de comunicación ; Determinación ; Honestidad ; Ambición

- 12- Estime cuál es, en su opinión, la edad más común para que un jugador firme el mejor contrato de su carrera (tanto económica como deportivamente).

15 – 40

- 13- Califique las posiciones en el campo según su facilidad, en términos relativos, en conseguir firmar buenos contratos (tanto a nivel económico como deportivo), siendo que el 1 corresponde a la posición que tiene más facilidades y 4 a la posición que tiene más dificultades en este campo.

Portero ; Defensa ; Medio ; Delantero

- 14- Califique de 1 a 5, lo que influye más en la mente de un jugador cuando este piensa en el mejor contrato de su carrera, tanto económico como deportivo (siendo que el 1 corresponde a la parte que tiene el mayor peso y 5 a la que menor peso tiene).

Parte deportiva ; Parte financiera ; Bienestar familiar ; Experiencia de vida ; Culturas semejantes

- 15- Califique de 1 a 5 los atributos de la siguiente lista a los que, en su opinión, los clubes dan más importancia cuando fichan a un jugador (siendo que el 1 corresponde al atributo que tiene el mayor peso en el fichaje y 5 al que tiene el menor peso).

Ambición ; Lealtad ; Temperamento ; Profesionalismo ; Capacidad de Liderazgo

### Questionário em Francês

- 1- Quelle est votre date de naissance? (Dans le seul but du traitement des données)
- 2- Quelle est votre pays d'origine?
- 3- Quel âge aviez-vous lors du contrat avec votre premier joueur ? (Si vous ne vous en souvenez plus exactement, indiquez l'âge approximatif)  
  
15 – Plus que 85
- 4- Combien d'années d'expérience dans le domaine de la représentation de joueurs aviez-vous quand vous avez signé un contrat avec votre premier joueur?  
  
0 – Plus que 30
- 5- Avec combien de joueurs travaillez-vous à présent ? (À titre individuel ou collectif ; si vous ne savez pas le nombre exact, veuillez faire une estimation)  
  
0 – Plus que 85
- 6- Vous croyez avoir signé contrat avec votre premier joueur...  
  
Trop tôt ; Au moment juste ; Trop tard
- 7- Quelles furent, à votre avis, les cinq (5) raisons principales pour que votre premier joueur eût signé contrat avec vous ? (1 = la plus importante; 5 = la moins importante)  
  
Aucune autre option ; Votre personnalité ; La façon dont vous l'avez approché ; Votre réputation ; L'excellence de votre travail
- 8- En tant qu'agent de joueurs, quelles sont, par ordre décroissant d'importance, les caractéristiques mentales essentielles à un joueur (1 = la plus importante; 5 = la moins importante)  
  
Ambition ; Détermination ; Loyauté ; Tempérament ; Professionnalisme
- 9- Tout au long de votre carrière, vous est-il déjà arrivé de choisir de ne plus représenter un joueur duquel vous étiez l'agent au moment de votre décision ?  
  
Oui ; Non
- 10- Quels ont été, par ordre décroissant d'importance, les motifs principales qui vous ont mené, tout au long du temps, à la rupture avec le(s) joueur(s) que vous représentiez (1 = le motif le plus important; 5 = le motif le moins important)

Tempérament du joueur ; Manque d'ambition du joueur ; Manque de dévouement du joueur ; Ne pas répondre aux attentes ; Manque de professionnalisme du joueur

- 11- Veuillez élaborer un Top 5 des attributs les plus importants d'un agent pour réussir dans les négociations des transferts (1 = le plus important; 5 = le moins important)

Un réseau de contacts solide ; Réputation ; Talent de négociation ; Connaissance des langues étrangères ; Aptitude à communiquer ; Détermination ; Honnêteté ; Ambition

- 12- Selon vous, quel est l'âge le plus commun auquel un joueur peut signer le meilleur contrat de sa carrière, soit du point de vue sportif, soit du point de vue économique?

15 – 40

- 13- Quand il s'agit de signer un bon contrat avec un joueur (tant au niveau économique, qu'au niveau sportif), quel est, selon vous, son positionnement sur le terrain le plus favorable (1 = le plus favorable; 4 = le moins favorable)

Gardien de but ; Défenseur ; Milieu de terrain ; Attaquant

- 14- Quel est, par ordre décroissant d'importance, l'aspect qui compte le plus pour un joueur quand il signe le contrat le plus avantageux de sa carrière, soit du point de vue économique, soit du point de vue sportif (1 = l'aspect qui compte le plus; 5 = l'aspect qui compte le moins)

L'aspect sportif ; L'aspect financier ; Le bien-être familial ; L'expérience de vie ; Cultures pareilles

- 15- Parmi les attributs suivants, quels sont ceux auxquels, selon vous, les clubs accordent le plus d'importance quand ils signent un contrat avec un joueur (1 = l'attribut qui compte le plus; 5 = l'attribut qui compte le moins)

Ambition ; Loyauté ; Tempérament ; Professionnalisme ; Aptitude à diriger (Qualités de leader)

### Questionário em Italiano

- 1- Qual è la Sua data di nascita? (Solamente per effetti di trattamento dei dati)
- 2- Qual è il Suo paese di origine?
- 3- Con quanti anni ha firmato contratti con il Suo primo calciatore? (Se non sa l'età esatta, scriva la Sua età approssimata)  
  
15 – Più di 85
- 4- Quanti anni di esperienza aveva nell'area della rappresentazione dei calciatori quando ha firmato il contratto con il Suo primo calciatore?  
  
0 – Più di 30
- 5- Con quanti calciatori lavora attualmente in totalità? (Sia a livello individuale sia a livello collettivo - se non sa il numero esatto, faccia una stima)  
  
0 – Più di 85
- 6- Pensa di avere firmato il contratto con il Suo primo calciatore...  
  
Tropo presto ; Al momento giusto ; Tropo tardi
- 7- Classifichi da 1 a 5 i motivi che, secondo Lei, sono stati importanti per la firma del Suo primo calciatore, tenendo presente che 1 corrisponde al motivo principale e 5 al motivo che meno importanza ha avuto nella sua decisione.  
  
La mancanza di più opzioni ; La sua personalità (dell'agente) ; Il suo approccio (dell'agente) ; La sua reputazione (dell'agente) ; La sua qualità (dell'agente)
- 8- Classifichi da 1 a 5, per ordine di importanza, gli attributi mentali che un calciatore, secondo un agente, deve avere, essendo 1 l'attributo più importante e 5 il meno importante.  
  
Ambizione ; Determinatezza ; Lealtà ; Temperamento ; Professionalità
- 9- Da quando ha iniziato a cercare ed ingaggiare calciatori, ha deciso di Sua propria iniziativa di non rappresentarne uno?  
  
Sì ; No
- 10- Classifichi da 1 a 5, per ordine di importanza, i principali motivi della rottura del legame avuto con i calciatori, essendo 1 il principale motivo e 5 il motivo che meno importanza ha avuto.



Temperamento del calciatore ; Mancanza di ambizione del calciatore ; Mancanza di dedizione del calciatore ; Mancanza di conformità con le prospettive ; Mancanza di professionalità del calciatore

- 11- Faccia un Top 5 degli attributi più importanti che un agente deve avere per avere successo nelle sue negoziazioni di trasferimenti, tenendo presente che 1 corrisponde al più importante e 5 al meno importante.

Buona rete di contatti ; Reputazione ; Abilità negoziale ; Conoscenza di lingue straniere ; Facilità di comunicazione ; Determinatezza ; Onestà ; Ambizione

- 12- Indichi qual è, secondo Lei, l'età più comune in cui un calciatore firma il migliore contratto della sua carriera (sia da un punto di vista economico che sportivo).

15 – 40

- 13- Classifichi i ruoli in campo secondo la sua facilità, in termini relativi, di firmare un buon contratto (sia a livello economico, sia sportivo), essendo che 1 corrisponde al ruolo che ha più facilità e 4 a quello che ha più difficoltà.

Portiere ; Difensore ; Centrocampista ; Attaccante

- 14- Classifichi da 1 a 5, cosa, secondo Lei, ha più importanza nella mente di un calciatore quando firma il suo migliore contratto economico-sportivo (essendo che 1 corrisponde alla parte che ha la maggiore importanza e 5 a quella che ha la minore importanza).

Parte sportiva ; Parte finanziaria ; Benessere familiare ; Esperienza di vita ; Culture simili

- 15- Classifichi da 1 a 5 gli attributi della seguente lista a cui, secondo Lei, i club danno più importanza quando acquisiscono un calciatore (essendo 1 l'attributo che ha un maggiore peso nella acquisizione e 5 quello che ha un peso minore).

Ambizione ; Lealtà ; Temperamento ; Professionalità ; Capacità di Direzione

### Questionário em Inglês

- 1- What is your date of birth? (For date analysis only)
- 2- What is your country of origin?
- 3- How old were you when you signed with your first player? (If you don't know the exact age, enter an estimate)  
  
15 – More than 85
- 4- How many years working on the player's agency business did you have when you signed with your first player? (If you don't know the exact number of years, enter an estimate)  
  
0 – More than 30
- 5- What is the total amount of players you work with at the moment? (both in individual level and in collective one - if you don't know the exact number, enter an estimate)  
  
0 – More than 85
- 6- You think you've signed with your first player...  
  
Too soon ; In the right moment ; Too late
- 7- Classify from 1 to 5 the motives that, in your opinion, were important for your first player to sign with you, with 1 being the main motive and 5 the motive that had the least importance in your decision.  
  
The lack of options ; Your personality (of the agent) ; Your approach (of the agent) ; Your reputation (of the agent) ; Your quality (of the agent)
- 8- Classify from 1 to 5 the mental attributes that a player should have in the agent's perspective, with 1 being the most important one and 5 the least important.  
  
Ambition ; Determination ; Loyalty ; Temperament ; Professionalism
- 9- Since you've started to take care of players' career, have you ever decided, by your own initiative, to stop representing a player?  
  
Yes ; No
- 10- Classify from 1 to 5 the main motives for the rupture of the linkage that you had with some player(s) over time, with 1 being the main motive and 5 the one that had the least importance on that/those rupture(s).

Player's temperament ; Player's lack of ambition ; Player's lack of dedication ; The mismatch of the expectations ; Player's lack of professionalism

- 11- Make a Top 5 of the most important attributes that an agent should have in order to succeed in his/her transfer negotiations, with 1 being the most important one and 5 the least important.

Good network of people ; Reputation ; Negotiable skills ; Knowledge of foreign languages ; Good communication capacity ; Determination ; Honesty ; Ambition

- 12- Estimate what is, in your opinion, the most common age for a player to sign the best contract of his career, both in economic and sports terms.

15 – 40

- 13- Classify the players' positions on field according to their facility, in relative terms, in signing a good contract (both in economic and sports level), with 1 being the position that has more facilities and 4 the one that has more difficulties on this chapter.

Goalkeeper ; Defender ; Midfielder ; Forward

- 14- Classify from 1 to 5 what has more importance, according to your opinion, in a players' mind when he signs his best contract (both in economic and sports terms), with 1 being the most important part and 5 the least one.

Sports ; Financial aspect ; Family welfare ; Life experience ; Similar cultures

- 15- Classify from 1 to 5 the attributes of the following list that, in your opinion, the clubs attribute more weight when they sign a player, with 1 being the most weight and 5 the least.

Ambition ; Loyalty ; Temperament ; Professionalism ; Leadership capacity

## Anexo C - Resposta de José Manuel Meirim a correio electrónico enviado

“Caro Pedro Nogueira,

Eis o teu texto:

*A FIFA define um agente de jogadores como uma pessoa singular, já um estudo da comissão europeia define-o como uma pessoa singular ou colectiva, definição essa que me parece estar muito mais correcta, daquilo que entendo como pessoa singular e colectiva, uma vez que são inúmeros os casos das empresas de agenciamento que se encontram a operar, com vários agentes, licenciados ou não, a trabalhar nos seus quadros.*

*O que lhe pedia, para que possa usar a sua explicação na minha tese, era que me dissesse se um agente de jogadores pode ou não ser uma pessoa colectiva também e o justificasse, fazendo na sua justificação referência ao que define como pessoa singular e colectiva.*

1. Uma pessoa singular é uma *pessoa física*. Por sua vez, a alusão a uma pessoa colectiva compreende, em Direito, todas as formas de associação de pessoas físicas que originam entes colectivos (por exemplo, no domínio privado, associações, sociedades comerciais, etc.), que o Direito vê - e trata - como centros autónomos de direitos e deveres, tal qual uma pessoa física.
2. A lei portuguesa oferece-nos, desde logo na Lei nº 5/2007, de 16 de Janeiro - Lei de Bases da Actividade Física e do Desporto -, uma definição de empresários desportivos (agentes de jogadores), no seu artigo 37º, nº 1:

Artigo 37º

Empresários desportivos

1 – São empresários desportivos, para efeitos do disposto na presente lei, ***as pessoas singulares ou colectivas*** que, estando devidamente credenciadas, exerçam a actividade de representação ou intermediação, ocasional ou permanente, mediante remuneração, na celebração de contratos de formação desportiva, de trabalho desportivo ou relativos a direitos de imagem.”

(Correio electrónico recebido em 11 de Abril de 2014)

## **Anexo D - Entrevistas presenciais**

### Entrevista a Artur Fernandes

**21 de Fevereiro de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratualmente ligados a apenas um. Diga-me que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratualmente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como convence um jogador a assinar um contrato de exclusividade consigo?**

Existe muito essa ideia por parte dos jogadores profissionais de futebol, de se vincularem a várias pessoas. A minha experiência disso é que estando ligados a muita gente, não estão ligados a ninguém, porque, naturalmente, com a lei do mercado, cada um dos agentes vai tentar prometer a um presidente que esse jogador vem por um preço mais baixo, o que vai tirar, de alguma forma, a possibilidade ao jogador de auferir salários superiores. Isto, do lado contratual e do lado da representação. Não é bem visto o jogador (e podes constatar isto falando com vários presidentes) que é apresentado por muitos agentes. Tudo o que seja mais de um [agente], neste caso dois, três, quatro, para o presidente, que está a ouvir três ou quatro agentes a dizer “Eu trago-lhe o Pedro por 100”, o outro diz “Não, eu consigo por 95”, “Não, eu convenço o miúdo por 90”, acaba por não ser bom nem para o jogador nem para o contrato que ele vai acabar por efectuar, portanto, a exclusividade existe, e só dessa forma é que eles podem ser representados, por um contrato de exclusividade num período máximo de 24 meses e a vantagem da nossa apresentação quando nós vamos tentar contratar um jogador tem a ver fundamentalmente com isto: nós não vamos contratar um jogador para fazer um negócio, vamos contratar um jogador para lhe criar uma perspectiva de carreira, encaminhá-lo, gerir-lhe a carreira. Não será por dois anos, a maior parte dos nossos jogadores são [nossos clientes] por vários anos, dois anos é o que a lei diz, podemos ir renovando de dois em dois e assim sucessivamente, numa perspectiva sempre de análise da qualidade do jogador, da perspectiva que ele

tem de carreira, da análise que nós fazemos das suas próprias características e da projecção que fazemos para a carreira dele. E se for um agente a fazê-lo, desde que seja um agente com esta competência, o jogador pode muito bem ser bem encaminhado e fazer a [sua] carreira apenas com um agente. Isso é o ideal, tentámos mudar a lei nesse sentido, alargando o prazo dos contratos de representação, [mas] a FIFA assim não o permitiu, infelizmente, porque não é bom para o jogador.

### **O que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

Vamos analisar o que é o *management* de jogadores nos tempos que correm: não é uma profissão inovadora. O *management*, o intermediário, o agente vêm no seguimento de há varias décadas, antes até dos agentes de jogadores, haver intermediários no têxtil, no mercado bolsista, no mercado imobiliário (conforme tu sabes bem: os agentes imobiliários), no mercado de artistas, de cantores, de bandas, de cantoras, de atrizes, de actores, enfim: toda esta gente do mundo do espectáculo já tinha agentes antes de haver agentes de jogadores. Quando é que aparecem os agentes de jogadores? Exactamente quando o futebol se transforma não tão-somente numa modalidade desportiva e passa para o panorama económico e social, aí sim aparecem os agentes de jogadores e, pronto, é nesse seguimento que nós aparecemos, só.

### **Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Os clubes devem contactar os intermediários de cada jogador. Porquê? Porque eles já sabem quem é o representante de cada jogador. E como eles já sabem quem é o representante de cada jogador, haver um intermediário resolve dois problemas ao jogador. O primeiro é que toda a negociação obriga a um desgaste e a uma luta de forças entre aquele que quer fazer o contrato, que é o clube, o comprador, neste caso, e o jogador em si. Se o jogador se começar...repara, para fazer uma negociação de um jogador “médio”, precisamos, em média, de cinco, seis reuniões, se o jogador fizesse

estas reuniões sozinho, haveria um grande desgaste da sua parte, logo, em relação ao novo dirigente que fosse ter. Ora, o que é sensato, o que é bem feito, é que o clube contacte o intermediário ou o agente, o empresário, como vocês costumam chamar. A partir daí, o empresário fala ao clube sobre aquilo que são as expectativas do jogador, o clube diz “Não, não é essa a nossa perspectiva, queremos pagar menos” – geralmente querem sempre pagar menos –, aí inicia-se uma negociação e somente quando essa negociação está encetada entre o empresário e o clube é que o jogador deve aparecer, já num clima de maior satisfação das duas partes, aí sim, ele [deve] aparecer e assinar o contrato.

### **Tendo em conta que os...**

Deixa-me só acrescentar-te que o jogador profissional de futebol não é negociador. Num ou noutro caso, pode ser (em muito poucos casos). O jogador é bom naquilo que faz, treinando bem, tratando o seu corpo, jogando o melhor que sabe, nisso ele é bom e por isso é que existem intermediários (e advogados) para tratar, exactamente, das questões que estão relacionadas com o seu contrato, com a legalidade do seu contrato, com as cláusulas, com a perspectiva de futuro, enfim, tudo isso...

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, por vezes, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Vamos falar de transferências de jogadores: quando os clubes querem contratar um jogador, devem falar com a entidade patronal que o supervisiona nessa altura, ou seja, o clube a quem o jogador está contratualmente ligado. Na primeira fase, acho que devem falar com certeza, mas o que vai acontecer de seguida, é que havendo um acordo entre clubes, os clubes vão querer...o clube comprador vai perguntar “Bom, e agora como é que passamos à fase seguinte?” e o clube de onde o jogador é oriundo vai dizer “O agente do jogador *tal* é *fulano tal* e agora vocês têm de se entender quanto ao acordo para um novo contrato de trabalho”. Não vejo o porquê do clube poder poupar o que quer que seja.

**Mas geralmente, na grande maioria dos casos, os clubes, numa primeira fase, em vez de falarem uns com os outros, abordam primeiro o representante do jogador...**

Legalmente, não deve ser feito. Se o fazem, é porque já existem instruções do clube eventualmente vendedor, que já passou [a seguinte informação] ao seu empresário: “Bom, a possibilidade do Pedro sair deste clube é pelo valor mínimo de  $x$ ” e, no fundo, o intermediário ou empresário do jogador, já munido da informação daquilo que quer a sua entidade patronal e também daquilo que quer o jogador, pode, no fundo, acelerar a informação e o processo de transferência, só nesse sentido. Se os presidentes se conhecem e acertam entre eles um preço de transferência, o processo normal é, depois, o clube que já chegou a acordo com o clube de origem solicitar uma reunião com o agente do jogador para chegar a um acordo sobre o contrato de trabalho do jogador.

**Quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe uma comissão dessa transferência. Perguntava-lhe, então, como é que os clubes ganham com essa intermediação.**

Os clubes não ganham com a intermediação, os clubes têm que ganhar com o trabalho que desenvolvem nas suas instalações ao longo dos anos, um trabalho de formação, um trabalho de promoção, de desenvolvimento e, depois, de venda. Os clubes ganham com o valor que estipularem para a venda. Se há um agente que promoveu essa venda, seja na área do futebol ou noutra área qualquer, eles [ndr: clubes] vão ter que pagar uma comissão à pessoa que fez o trabalho. Só no futebol, às vezes, é que estas coisas tomam proporções maiores, porque o futebol tem uma grande visibilidade e tudo no futebol parece megalómano. Na verdade, não é esta a realidade e, depois, numa análise mais minuciosa sobre o valor das transferências, os valores dos contratos de jogadores, os valores das comissões pagas aos agentes, as pessoas vão acabar por se dar conta de que esses valores são absolutamente justos.

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**



O acordo que existe entre clubes, agentes e jogadores é, por completo, um acordo privado. É variável, posso-te dizer que em termos médios não ultrapassa os 10% do valor do contrato do jogador, o pagamento é feito pelo jogador, embora exista uma lei que permite que o clube se substitua ao jogador no pagamento da comissão ao seu agente e é isso que [normalmente] fica estabelecido para que o jogador saiba que o seu salário vai ser aquele salário e que dali não vai ter nada que pagar ao seu agente. Normalmente é isso que acontece. Em Portugal [é isso que acontece] a 100%.

**Mas apesar de a FIFA estabelecer um máximo de 10%, por vezes esse máximo...**

A FIFA não estabeleceu máximo nenhum, a FIFA não estabeleceu máximo absolutamente nenhum, inclusivamente havia indicações no sentido de limitar a 5% ou 3% essa mesma comissão. O que a FIFA diz é que em caso de litígio, o máximo que se vai pagar será 5%, em caso de litígio entre o agente e o jogador [o artigo 20 do Regulamento de Agentes de Jogadores da FIFA diz que *“Se o agente do jogador e o jogador não conseguirem chegar a acordo em relação ao montante da remuneração a ser paga ou se o contrato de representação não providenciar tal remuneração, o agente do jogador tem direito ao pagamento de compensação perfazendo 3% do rendimento básico descrito no parágrafo 1” (calculado na base do rendimento básico anual bruto do jogador)*]. Porquê? Porque em alguns países, que não é o caso de Portugal, é o jogador que tem que pagar ao seu agente mensalmente e, às vezes, o jogador entende (pelos motivos que lhe estão inerentes) que não deve pagar, o agente que tem um contrato com ele acha que ele deve pagar e inicia-se aqui um processo de algum problema, litígio nas instituições da FIFA que depois vai ser dirimido e o máximo que pode atingir será o valor que eu falei.

**Mas diga-me uma coisa, a FIFA, num dos seus regulamentos, não diz que mesmo não estabelecendo um limite, a comissão não deve ultrapassar os 10%?**

Não, não tem nenhuma limitação nesta altura.

**Como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

É o que fica acordado entre as partes. Os clubes...dou-te um exemplo: no Reino Unido pagam semestralmente, na maior parte dos casos, consoante os salários que o jogador vai recebendo vão pagando o x% acordado entre o agente e o clube, juntam isso por seis meses e dizem...imaginando que acordaram 10% e que o jogador recebeu 100 mil [euros] durante seis meses, ao fim de seis meses o clube, a troco de uma factura, acaba por pagar ao agente os 10% correspondentes aos salários do jogador.

**Eu pergunto isto porque neste âmbito a FIFA diz que deve ser acordado um montante fixo previamente mas depende de cada negociação, não é?**

Nós fazemos um contrato de trabalho do jogador e paralelamente fazemos um contrato de prestação de serviços ao clube. Relativamente ao contrato do jogador, o clube tem obviamente de o seguir à risca, tem que o ir cumprindo, o contrato que é estabelecido entre o clube e o agente, ou [entre] o clube e a empresa do agente, deve também ele ser cumprido à risca, que não é cumprido à risca, na maior parte dos casos, no mundo, é pago tardiamente, mas deve ser cumprido, obviamente também, de acordo com esse contrato e não falado de boca, portanto, existe um contrato para o jogador e um contrato para o agente.

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Se sim, em que situação?**

Que eu tenha conhecimento, não.

**A alínea b) do parágrafo 1 do artigo 22º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de representar os interesses de qualquer jogador ou clube que lhe solicite para negociar ou renegociar contratos em seu nome” e a alínea c) do mesmo parágrafo, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de tomar conta dos interesses de qualquer jogador que lhe solicite”. O que acontece se o jogador que solicitar a um agente uma negociação de contrato tiver um contrato de exclusividade com outro agente?**

Entra em conflito com o agente inicial, com o qual ele tem contrato. Se pudesse ser feito conforme nós pretendemos, com a máxima lisura e transparência, deveria haver uma base de dados com o registo dos contratos de agenciamento entre os agentes e os jogadores representados, para que no dia em que aparecesse o mesmo jogador ou o novo agente que assina o contrato com o jogador a tentar apresentar na federação do seu próprio país o registo do novo contrato, não fosse permitido o registo desse contrato se houvesse já um contrato registado nesse período, o que acontece, por exemplo, na Federação Portuguesa de Futebol.

**Uma das grandes ameaças, provavelmente a maior delas, da actividade de agente de jogadores é o constante assédio de outros agentes, relativamente a jogadores, que não os seus próprios agentes, e o desejo crescente de trocar de representante que isso pode provocar nos jogadores. Como contorna esta questão? Que procedimentos toma?**

Infelizmente não temos uma grande base para poder tomar medidas que não sejam as da pura e simples normal execução do contrato em curso. O jogador tem um contrato e nós temos uma ligação a ele nesse sentido, portanto, queremos acreditar que os contratos são para serem cumpridos. Há casos, vários no mundo, de jogadores que tentam efectivamente trocar de agente a meio do percurso, por motivos que os jogadores alegam e normalmente as instituições do futebol protegem os jogadores nesse sentido, portanto, eles facilmente conseguem trocar de agente, o que torna o nosso trabalho muito mais difícil.

**Pois, os agentes não costumam estar nada protegidos nessa matéria...**

Absolutamente nada, é muito fácil [trocar de agente]...a única coisa que existe é o tal contrato, mas que por muitas multas ou penalidades que possam existir no incumprimento do jogador em relação à execução do contrato...o que acontece é que num caso limite, o jogador vai pagar 3% do seu salário ao agente anterior com algumas penalidades pelo meio, mas que não são significativas. No meio disto tudo, acho que quem tem a perder, do ponto de vista económico e de imagem, é o agente e do ponto de vista de carreira, penso que o jogador vai ter muito a perder no futuro.

### **E 3% só relativo ao período em que o agente o representava...?**

Não. Se naquele período em que o agente o representou e sendo que os contratos são de apenas dois anos...se durante esse período, nos últimos seis meses, o jogador assinar um contrato de cinco [anos], os 3% podem querer equivaler a este último [contrato de cinco anos]. O que normalmente acontece, por malandragem, é que o jogador assina um contrato de um [ano], só para ultrapassar a data de expiração do contrato com o antigo agente e depois faz uma opção de mais quatro, mas em relação a esse já não temos como reivindicar os 3%...

### **É como se essa opção fosse um contrato à parte, não é?**

É como se fosse um contrato à parte...

**O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, de fazer uma boa assessoria de imprensa, promoção de imagem, entre outras actividades, não é assim?**

Tentamos fazer a gestão da carreira em todos os âmbitos em que tivermos competência e o jogador nos solicitar, mas, oficialmente e profissionalmente, a nossa orientação vai no sentido da concretização de contratos de trabalho desportivo. Depois, há empresas que têm a capacidade, o número de pessoas e a competência para poder também alargar os seus horizontes nos serviços prestados aos jogadores e, aí sim, aparecem empresas de imagem associadas, empresas de *outsourcing*, do ponto de vista jurídico, fiscal, contabilístico, em que nós procuramos assessorar no melhor das nossas possibilidades, até de investimentos, dos quais eu não sou absolutamente nada apologista. Já tive oportunidade de o dizer na televisão há bem pouco tempo, até na sequência dos casos de jogadores que chegam ao final das suas carreiras com muitas dificuldades e com problemas passado meia dúzia de anos de terem terminado as suas carreiras, exactamente porque durante as suas carreiras de jogador pensam

que podem ser investidores também, que podem ser empreendedores, que podem entrar em vários negócios. Isto, em 99% dos casos, revela-se caótico, de grandes prejuízos económicos e também desportivos (e aqui é que eu queria chegar), no sentido em que um jogador tem que treinar de manhã, tem que se alimentar bem à hora de almoço, tem que treinar à tarde, tem que jantar bem e tem, no mínimo, de ter 8 a 10 horas de descanso diário para no dia seguinte poder estar na plenitude das suas faculdades físicas, psicológicas e por aí fora. O que é que acontece? Quando abre um restaurante, quando abre um bar ou quando abre qualquer coisa, tem que ir lá no final do dia para controlar a caixa, para ver *não sei quê* e um restaurante já fecha à meia-noite, um bar já fecha às duas da manhã,...e ele dispersa-se daquilo que de facto é a sua actividade, daquilo que de facto é a sua obrigação, a que está ligado contratualmente, e depois, isso, ainda por cima, tem repercussões no seu rendimento desportivo, portanto, não somos apologistas de qualquer tipo de investimento que não seja o de ganhar o máximo dinheiro, poupar o máximo dinheiro, deixar o máximo dinheiro no banco e fazer investimentos, se entendem que têm capacidade para isso, no final das suas carreiras.

**Muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-lhe então que me falasse um pouco acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.**

Eu acho que é, hoje em dia...eu dou-te um exemplo: houve, no passado, 20 agentes muito conhecidos entre finais de...o primeiro jogador com representação data de 1978, então o famoso Antognoni em Itália e o agente Antonio Caliendo, com quem trabalho hoje, foi o primeiro contrato de representação [ndr: a 16 de Dezembro de 1977, Giancarlo Antognoni e Antonio Caliendo assinaram aquele que terá sido, provavelmente, o primeiro contrato de representação assinado por um jogador. Em

1979, Caliendo começou a trabalhar como agente de jogadores a tempo inteiro]. Nesta altura, trabalhavam no mercado...este foi o primeiro e logo de seguida apareceram 20 agentes no mundo, detentores de praticamente todo o mercado. Hoje, o que acontece é que somos 7000 no mundo, passado 30 anos somos 7000, logo, é absolutamente impossível que alguém consiga fazer todo este trabalho sozinho, há que trabalhar em parcerias, em parcerias que normalmente se traduzem por um parceiro por país, mas que, em alguns casos, em países de futebol de grande dimensão, se poderão traduzir por um parceiro em cada cidade de cada país, como é o caso, por exemplo, de um parceiro que trabalhe bem o Atlético de Madrid e o Real Madrid, outro que trabalhe bem a Catalunha, outro que trabalhe bem a Andaluzia, em Inglaterra: um que trabalhe bem a zona Norte de Inglaterra, outro que trabalhe melhor a zona de Londres,...Este tipo de parcerias são completamente fundamentais dado o aumento do número de agentes no mundo. Para nós, enquanto agentes, na eventualidade de recebermos aqui jogadores e sermos nós os representantes de, por exemplo, um jogador brasileiro em Portugal que tem o seu representante no Brasil, em que o factor distância o impede de estar sempre presente, é mais fácil porque podemos dar todo o acompanhamento possível ao jogador. Este é o lado bom. O lado mau é que se o agente que acolhe o jogador no novo mercado tiver más intenções consegue denegrir a imagem do agente de origem e o que acontece, às vezes, é que estes jogadores pura e simplesmente esquecem o agente inicial e ficam a trabalhar com o novo agente. Isto tem alguma graça se for, por exemplo, do Brasil para Portugal, em que nós somos beneficiados, o nosso maior problema é que nós somos um país exportador e quando nós mandamos [jogadores] para a Roménia, para a Inglaterra, para França, para Espanha, para a Alemanha, para a Suíça, para a Dinamarca, o que acontece é que, aqui, corremos nós o mesmo risco e, portanto, tudo deve ser feito de forma contratualizada e acima de tudo com base num princípio de boa-fé que devemos ter e de confiança com as pessoas com quem trabalhamos.

**Logo no primeiro telefonema que lhe fiz, você falou brevemente sobre o tipo de empresas que existem nesta actividade. Pedia-lhe se podia voltar a dizer...**

Estás a falar da forma da estrutura...?

**Sim, sim...**

Eu destaco aqui algumas estruturas que são absolutamente diferentes, com resultados diferentes, e que merecem depois uma análise mais cuidada. O primeiro tipo de agente é o agente que costumo denominar “em *part-time*”, ou seja, é um agente que, tendo o seu próprio emprego, tirou uma licença e está no seu emprego até às quatro, cinco horas da tarde e que durante o final do dia e noite em sua casa procura fazer contactos e estabelecer ligações para poder fazer operações. Estes agentes, na maior parte dos casos, acabam por morrer à nascença, porque não tendo possibilidade de deslocação dificilmente conseguem criar laços com clientes no estrangeiro, em Portugal ainda é possível, num círculo pequeno, mas no estrangeiro praticamente não conseguem fazer crescer a sua empresa individual, o seu nome. Depois, existe um segundo tipo de agentes que são, digo eu, os “agentes domésticos” que, sendo agentes a 100%, não desenvolvem a sua estrutura para além do seu escritório em casa e do seu *fax* ou computador, são agentes que correm o risco de não serem capazes de dar vazão a todo o tipo de casos que lhes vão surgindo. É uma estrutura absolutamente individual e, portanto, requer tanto um grande esforço como também uma grande capacidade de decisão sobre aquilo que de facto é importante, o foco de trabalho, se se conseguir fazer isto, pode-se ser muito bem-sucedido, há casos de grande sucesso no mundo, de estruturas de “agentes domésticos”. Depois existe uma terceira estrutura, que é uma pequena estrutura, do agente com a sua secretária, já num escritório onde possa, de facto, dar uma imagem mais profissional, recebendo pessoas, enfim...e a partir daí há médias estruturas e grandes estruturas. Eu costumo denominar de médias estruturas, [empresas que têm] até quatro, cinco elementos, contando já com o agente, contando com um advogado, um economista, uma secretária ou um indivíduo da parte da logística, que pode montar já alguns DVDs, visualizar jogos, fazer a sua montagem,...e, finalmente, as grandes estruturas, que são estruturas de cinco ou mais elementos, que podem ir até...a *Stellar Group* tem 32 pessoas, a *IMG* chegou a ter, em tempos (depois acabou a empresa, nos Estados Unidos [ndr: apenas fechou a área de representação de futebolistas]), 58 pessoas, portanto, quase 60 pessoas, dois escritórios nos Estados Unidos que se foram

subdividindo inclusivamente por vários países da Europa...Estes são, de facto, os quatro tipos de estruturas que podem existir.

**Quais são os tipos de estruturas mais comuns actualmente?**

Actualmente, com a crise...isto tem tido altos e baixos, mas os que funcionam melhor são as médias empresas: um agente FIFA até quatro, cinco elementos.

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E o contrário também lhe pergunto, se costumam ter presente um valor a ser pago pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa...?**

Os contratos têm isso tudo consagrado. Aqui há duas cláusulas absolutamente diferentes. A primeira tem a ver com o valor da indemnização em termos de incumprimento bilateral, tanto de um lado como do outro. Depois, há um outro acordo que se pode fazer, à parte deste, que tem a ver com um valor de transferência que é absolutamente diferente, não tem que ser exactamente igual à cláusula de rescisão. Para facilitar, do ponto de vista jurídico, normalmente coloca-se o mesmo valor para as duas situações, mas não se coíbem de especificar no contrato que há uma cláusula de 20 milhões [de euros] em caso de incumprimento ou rescisão do contrato de forma unilateral por uma das partes e há uma cláusula de 20 milhões [de euros] que se estipulou para a transferência, para que não haja dúvidas, mas são duas cláusulas absolutamente diferentes...

**A indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa costuma ser o valor presente na cláusula de rescisão, mas do clube ao jogador: o próprio clube também costuma colocar uma cláusula com valores tão avultados?**

Não, não existe, não existe. Hoje em dia, o que acontece é que essa cláusula é bilateral, é igual para os dois lados. Depois, se o juiz, no tribunal, vai entender que não



é assim, é uma outra questão, mas que o incumprimento deve salvaguardar os dois lados...eu procuro que seja sempre assim.

**Mas se um clube decidir rescindir unilateralmente, sem justa causa, o contrato de um jogador, o que costuma ficar obrigado é ao pagamento dos restantes salários, não é assim?**

Normalmente é assim que funciona, embora seja discutível porque normalmente o clube não vai rescindir contrato com um jogador que tenha uma cláusula de 20 milhões [de euros], vai é convidá-lo a sair de uma forma negociada, tendo em conta o que for melhor para ele, mas normalmente é isso: no fundo, os clubes querem ter a garantia de que vão estar seguros, principalmente no que concerne à competitividade com clubes rivais e coisas do género. Mas as cláusulas são para cumprir. Mais tarde, já veio a lei Webster, já depois do acordo Bosman, que diz que os jogadores que queiram rescindir os [seus] contratos, com mais de 26, 27 anos, podem pagar ao clube somente o valor dos salários que eles têm a receber mais a percentagem correspondente do valor que foi pago da sua transferência [Lei Webster permite a um jogador rescindir unilateralmente o seu contrato, sem justa causa, pagando apenas o montante de salários que tem a receber até ao final do mesmo, desde que fora do período protegido – caracterizado pelo cumprimento de três anos de contrato em relação a futebolistas com menos de 28 anos e de dois anos em relação a jogadores com mais de 28 anos]. No fundo, o que a FIFA faz é mais ou menos dividir um contrato [vamos supor] de 10 milhões [de euros] que foi assinado aos 25 anos por quatro anos, em que cada ano corresponde a 2.5 [milhões de euros] e se o jogador decide aos 27 [anos] rescindir o contrato, teria de pagar o equivalente [aos anos que ainda tinha de contrato, por cumprir], que seriam 5 [milhões de euros] mais o correspondente aos salários que teria para auferir, por exemplo, mais 2 [milhões de euros], seriam 7 [milhões de euros], independentemente de ter uma cláusula de 25 milhões [de euros].

**Mas essa lei Webster caiu um pouco por terra, não foi? O Paulo Assunção, por exemplo, utilizou-a [na transferência de Porto para o Atlético de Madrid], mas foram poucos os casos...**

Depende da forma como os contratos estavam feitos previamente, se estavam ou não sob a salvaguarda desta lei e se estavam bem feitos os contratos, é fundamental a existência de bons advogados nestas matérias, porque [só] assim se consegue defender correctamente os nossos clientes.

### **Então, é possível para os clubes contornar esta Lei Webster?**

É possível contornar essa Lei Webster se o contrato foi mal feito anteriormente, se o contrato for bem feito, eles não têm como contorná-la...

**O artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores refere que** *“Um profissional estabelecido que tenha, no decurso da temporada, aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva. Deve ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos. A existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso. Em tal caso, não devem ser impostas sanções desportivas, apesar de poder ser paga compensação. Um profissional apenas pode terminar o seu contrato nesta base nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado”*. Posto isto, pergunto-lhe porque é que acha que este artigo não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão descontentes para se desvincularem dos seus clubes.

Porque provavelmente os clubes conseguem salvar-se com outras cláusulas, tentando anular essa [cláusula] e, por outro lado, provavelmente porque muitos representantes não têm conhecimento dessa lei.

**A minha interpretação é que mesmo que isto fosse possível, acabava por não ajudar ninguém, não é? Porque o próprio representante iria depois prejudicar as suas relações com o clube...**

Isso é uma outra questão, porque se o representante está a representar o jogador, não tem que estar preocupado com as [suas] relações com o clube, tem que representar o jogador na plenitude das suas capacidades, por muito que custe ao

clube, temos que lhe dizer, desde o princípio: “Nós temos boas relações convosco, mas hoje eu estou aqui a representar o jogador A ou o jogador B”. Eu faço questão de frisar muito bem essa posição para que eles entendam que se tivessem no meu lugar tinham a obrigação, também, de representar...agora, o que nós podemos fazer para evitar litígios, para evitar uma má imagem que o jogador possa vir a ter no mercado, para...a nossa obrigação, no fundo, é mediar os conflitos, os benefícios e os prejuízos que possam advir, no futuro, ao jogador com base precisamente nisso, tentar evitá-los...

**Pensa que o facto de a FIFA falar numa existência de justa causa desportiva numa base de caso-a-caso deixa este regulamento turvo, à mercê de diferentes interpretações, consoante o *lobby* do clube em questão, sua influência na FIFA, ou pensa que a partir do momento em que este artigo seja respeitado (em que o jogador tenha jogado menos de 10% dos seus jogos oficiais e se cumpra o prazo estabelecido), a desvinculação será fácil de concretizar, qualquer que seja o caso?**

Eu penso que nunca seria fácil porque depois temos que...a FIFA remete quase sempre, depois, para a legislação de cada país. Se a legislação de cada país não for contra essa medida, o exercício pode ser automático, a questão aqui, às vezes, é que as legislações dos países em causa vêm anular essa directriz porque os clubes já se reuniram em assembleia geral da federação, da própria Liga ou até mesmo ao nível do Governo, mudaram, sei lá...a lei 28/98, por exemplo, de representação, do próprio contrato colectivo de trabalho, o que seja, e alteram por completo essa lei, fazendo-a desaparecer ou até anulá-la. Depende, temos de analisar caso-a-caso, em que país é que o jogador está, de que forma é que foi feito o contrato anteriormente, pode ter sido feito por nós e termos alguma segurança, se foi feito por outros advogados e outros agentes temos que o analisar em primeira mão, depois analisar a legislação de cada país, e só aí tomar decisões desse género.

**Você é agente de jogadores mas seguramente faz também trabalho de *broker*, não?**

Também, também.

**Pedia-lhe, então, que me explicasse o que é que é um *broker* no mundo do futebol.**

No mundo do futebol, um *broker* não é diferente de um *broker* de um mundo de outro tipo de negócio qualquer, por isso é que eu digo: isto, no futebol, só tem uma grande exposição pública, tomando dimensões megalómanas, às vezes, exactamente pela grandiosidade do futebol, mas a verdade é que o *broker* existe em todo o tipo de negócios, basta por exemplo eu fazer uma reunião para apresentar um jogador de determinada posição e o presidente dizer-me, assim de repente, no final da reunião, “Pois, tu vieste cá por um lateral-direito mas o nosso central lesionou-se ontem e o que eu preciso é de um central, tens algum?” e eu dizer “Não, não tenho, mas sei quem tem” e aí já não estamos a funcionar como agentes de um jogador, estamos a funcionar como *brokers*, estamos a falar, no fundo, de [um] intermediário, um *broker* é um intermediário de duas partes, de alguém que quer comprar e de alguém que está disponível para vender. E aí fazemos os contactos todos, quer com o jogador, quer com o agente, quer com o clube de origem, para tentar coloca-lo naquele clube porque tivemos acesso a uma informação e temos que a aproveitar.

**Quais as principais diferenças, ao nível de competências que uma pessoa tem de ter, entre a actividade de agente de jogadores e a de *broker*?**

Agente de jogadores tem uma perspectiva humanitária, também, no sentido em que se acompanha o jogador, se gere a sua carreira, se acompanha os seus problemas familiares, os seus problemas sociais, se resolve a maior parte dos seus problemas, e também se faz a sua promoção junto de outros clubes e de outros mercados. O *broker* tem fundamentalmente que ter uma [boa] capacidade negocial e todas as outras características que eu falei anteriormente para o agente caem por terra porque o *broker* nem sequer precisa de conhecer o jogador para o colocar num clube, precisa é de conhecer o clube onde ele está, o agente [do jogador], ou fazer-se conhecer do agente do jogador em causa, e mediar uma transferência, que depois tem que acertar com o clube que o quer contratar, com o agente do jogador que está a chegar ou com o dirigente do clube de origem.

**Como é que costuma ser dividida a remuneração entre o *broker* e o agente do jogador?**

Se a comissão for só uma, normalmente isso funciona, em média, 50[%]/50[%].

**Quando diz “só uma”, fá-lo porque pode haver uma comissão para o *broker* e uma comissão para o agente...?**

Pode acontecer haver uma comissão para o *broker*, pela transferência que ele promoveu, e uma comissão para o agente, pela elaboração do contrato do jogador.

**No fundo, o *broker* costuma ter um pouco o trabalho de mandatário de um clube, não é?**

No fundo, é um agente contratado por um clube.

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

Quando falas em “pessoas” referes-te a pessoas de todas as áreas de actividade ou somente a agentes? Normalmente, o máximo de agentes que pode existir numa operação são três, o máximo...: o agente de um clube, o agente, eventualmente, de um outro clube e o agente do jogador, no máximo dos máximos. Pessoas envolvidas: muitas mais, muitas mais. Desde logo, advogados de todas as partes, se tivermos em conta que o jogador é jovem, os pais vão aparecer, se tivermos em conta (já aconteceu em alguns casos) que o jogador tem uma empresa de imagem associada que não é a [empresa] do seu próprio agente, porque às vezes os agentes contratam empresas em *outsourcing* para determinado tipo de áreas em que não têm competência...imaginando nós que estamos a tratar da transferência do Cristiano [Ronaldo] do Manchester United para o Real Madrid e partindo do princípio que o Real Madrid tinha um agente que mandatou para falar com o Manchester United: imaginemos que o Cristiano Ronaldo, que não é o caso, tinha uma empresa de imagem, a mesma que trata dos contratos de imagem do [David] Beckham nos Estados Unidos, uma grande empresa mundial, aí teríamos mais um representante desta empresa de imagem, portanto, num total, eu penso que, entre advogados, agentes,...há operações que podem chegar às oito, nove pessoas, naturalmente.

**Mas esse representante da empresa que cuida da imagem do jogador não tem que estar envolvido ou tem?**

Tem que estar envolvido porque tem que saber que tipo de contrato é que o clube vai fazer. Quando o compra ao Manchester United, [o clube] compra tudo, ou seja, compra os direitos de imagem que tinha o Manchester United, os direitos desportivos, os direitos económicos, compra tudo. Se ao chegar aqui, a empresa de imagem diz “Não, mas atenção que nós, para ele jogar em Espanha, entendemos que devemos ter pelo menos 30% dos direitos de imagem de todos os produtos, de todos os contratos, que nós promovermos junto de todas as companhias do mundo, da Coca-Cola, da Pepsi, da MasterCard, sempre que formos nós a trazer um contrato ao Cristiano Ronaldo, o Real Madrid vai ficar com uma parte mas nós queremos ficar com outra...pode acontecer. Isto tem a ver com a promoção do jogador no mundo, como é óbvio, estamos a falar de um grande jogador...

#### **Quais é que foram as principais dificuldades que sentiu para entrar no mercado?**

Fundamentalmente, fazer ver às pessoas que eu era uma pessoa com algum conhecimento da área, porque o agente entra no mercado...porque é que o agente tem uma má imagem a nível mundial? Agora vai-se dissolvendo, vai ficando uma imagem [real]...como todas as profissões, vamos dando uma imagem mais real daquilo que nós fazemos, mas na altura em que o agente entra, este entra em dois sectores absolutamente sensíveis: na área técnica, porque o agente diz ao director-desportivo “Este é o melhor jogador para a tua posição, para o teu futebol” e o agente entra também na área financeira. E quando o clube deixa de negociar directamente com um jogador, existindo uma barreira, que é o agente, e não tem mais acesso ao jogador, até que se acabem as negociações, a imagem desta pessoa fica desgastada. Como os clubes chegavam facilmente a acordo com o jogador e hoje têm mais dificuldade porque o agente tem outro nível de exigência, este acaba por, durante as várias reuniões que vão sendo feitas, ir desgastando a sua imagem e há, de alguma forma, uma antipatia das relações para que as negociações sejam fortes, o clube vá ao encontro daquilo que quer o jogador e o jogador, ao mesmo tempo, também consiga arranjar um equilíbrio com aquilo que o clube quer oferecer. Para isso serve o intermediário, serve o agente, serve o empresário, aqui nesta posição de mediação, exactamente para, por um lado, defender o jogador, e por outro, fazer ver ao clube que este jogador vale 100 em vez dos 50 que o clube quer dar, para ver se no final se

consegue encontrar aqui um valor de 80, 90 ou mesmo os 100, se tivermos a capacidade de dizer ao clube “Paga 100 ou 110 porque ele vale mesmo a pena e amanhã vou-to vender por *não sei quanto*”.

**E quais é que foram as principais dificuldades que sentiu para ganhar nome/reputação no mercado?**

Eu acho que nós só conseguimos ganhar nome e reputação no mercado com sucesso, com trabalho. Podemos todos dizer que somos gente boa, que estamos cheios de boas intenções, que fazemos as coisas bem-feitas, mas se os nossos jogadores chegarem ao final do mercado no desemprego a nossa credibilidade vai por água abaixo, portanto, nós temos que ser muito decididos e criteriosos na contratação, quando vamos contratar um jogador temos que ter a certeza da [sua] qualidade e por isso o nosso trabalho é um trabalho técnico também...

**Quando vai contratar, isto é, para o representar...?**

Para o representar, exactamente. Temos que ter um grande conhecimento técnico daquilo que são as valias do jogador e depois temos que ter o conhecimento de mercado para saber que o jogador vai ter um encaminhamento. Assinar um jogador, por assinar, só para ter 100 jogadores na firma, não contem connosco. É preferível ter 25 jogadores em quem nós acreditamos porque houve critério, porque houve rigor na contratação. Quantas vezes me acontece o meu pai dizer “O filho do nosso amigo, do teu amigo de infância, é um grande jogador”...eu digo “OK, mas outro que o leve que para mim não me serve”.

**Quando fala em “nós” está a falar da sua empresa, neste caso...?**

Estou a falar da minha empresa, os outros que façam aquilo que entenderem, no fundo, isto é personalizado, é individual, não é? Agora, as pessoas vêm naturalmente...o meu irmão trabalha no desporto escolar e diz-me muitas vezes “Está um miúdo muito bom em Viseu”, “Está um miúdo muito bom *não sei quê*”, tudo bem, mas não entra no perfil e, pura e simplesmente, eles já perceberam que o critério tem que ser muito rigoroso, ou seja, nós estabelecemos um critério em que só

contratamos jogadores com a perspectiva de chegar à Europa League, no mínimo. Se o jogador for para ser um bom jogadorzinho, para andar do Rio Ave para o Olhanense, do Olhanense para o Beira-Mar, do Beira-Mar para o Penafiel e do Penafiel...nós não contratamos, há outros agentes, se calhar, com mais capacidade para fazer esse trabalho cá. Agora, se me dizem “Eu vou contratar o Miguel Lopes...”, por exemplo, que é nosso jogador, que está num Operário, “...e vou metê-lo no Rio Ave, mas a seguir quero metê-lo no Porto porque acreditamos nisto” e depois a coisa acontece e ele está a jogar no Lyon, na Primeira Divisão Francesa, damos por satisfatório o trabalho feito. Quando vamos buscar um José Fonte ao Felgueiras, onde não recebia salários sequer ou ao Salgueiros onde jogou antes e depois dizemos “OK, tu vais para o [Vitória de] Setúbal, nós nem vamos ganhar nada com isso, porque temos a perspectiva que tu podes chegar a uma Premier League, em Inglaterra, o teu perfil é um perfil de jogador inglês, como há vários que têm este perfil”, e ele diz “Mas eu gostava de jogar em Espanha”, “Pronto, tu gostavas, [então] conta com outro agente para jogares em Espanha, se quiseses fazer este percurso conta connosco” porque nós, se calhar, estamos certo, porque temos experiência de mercado, somos uma empresa com 35 anos de mercado, já temos critérios e parâmetros que nos ajudaram a perceber o mercado a nível mundial e dizer assim “Não, o Zé [ndr: José Fonte] pode jogar neste nível, o Miguel [Lopes] pode jogar em todos estes níveis, o irmão do Zé [ndr: Rui Fonte], se calhar, pode jogar em Portugal, em Espanha, em Inglaterra vai ter dificuldade, mas vamos ver o que é que lhe dá a formação, por exemplo, do Arsenal e depois vamos esperar pela decisão do [Arsène] Wenger aos 18 ou 19 anos” que foi o que aconteceu, por exemplo, com o Rui, e por aí fora, depois temos o Ederson que fui buscar a uma favela com 15 anos e o Maicon e disse-lhes “O vosso limite é o céu, vocês podem chegar onde quiserem desde que tenham saúde, cabeça” e felizmente chegaram. E há outros...

### **Está a falar de que Ederson?**

Ederson Honorato de Campos, nascido a 13 “do um” [ndr: de Janeiro] de 1986, joga na Lazio, lesionado agora.



**A FIFA expressou a sua intenção de reformar os regulamentos relacionados com os agentes FIFA e introduzir o conceito de intermediários, o que resultou na indicação por parte da mesma de que esta não quer fazer exames na Primavera de 2014, segundo informação presente no site da Federação Inglesa de Futebol. Pedia-lhe para me dar a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

Desde que as próprias federações...em primeiro lugar, eu não estou de acordo com o sistema de licenciamento da FIFA, portanto, a mim nem me preocupa. Não acho que alguém seja mais ou menos capaz de ser agente de jogadores por fazer um exame e passar a esse exame, não. Desde que as federações nacionais, as federações de cada país, encontrem com as suas associações de agentes parâmetros de regulação e de acesso à profissão, parâmetros de transparência, de qualidade, como, por exemplo, [um] registo criminal limpo, um percurso atestado por pessoas da área, de trabalhos realizados nesta área já, informações bancárias limpas, que se faça acompanhar e registar de um advogado que vá ser responsável pelos actos daquele agente, por exemplo, são alguns critérios. Boas opiniões de pessoas válidas na sociedade, sei lá...: o presidente da junta de freguesia onde tu vives, alguém ligado ao desporto que já contactou contigo e que ateste [a tua honestidade e competência]...e, à parte disto, obrigarem-se, por exemplo, a formação constante mínima actual. Se alguns destes requisitos e outros...para quem tiver capacidade de me apresentar outros que não o de chegar ali e fazer um exame da FIFA, sobre a legislação toda da FIFA, da UEFA, da Lei de Bases do sistema desportivo, do contrato colectivo de trabalho, do contrato relativo a agentes, que é o tal [lei nº] 28/98, portanto, fazer um exame e tirar 20 valores ou tirar 11 valores para passar, não me parece que seja significativo para um bom licenciamento, acho que pode haver outros critérios de qualidade que podem, de facto, minimizar maus trabalhos de agentes no mercado.

**Ainda assim, acha que os exames para obter a licença de agente da FIFA, como eram feitos, davam bases sólidas para defender os interesses do jogador ou acha que ficavam aquém?**

Ficam muito aquém daquilo que é necessário para a defesa dos interesses do jogador, até porque um empresário que não seja advogado, um empresário que seja competente mas que não seja advogado, nas negociações de jogadores de médio e alto nível, deve sempre fazer-se apresentar do seu advogado.

**Mas sabendo-se que cerca de 70% a 80% dos negócios do mundo do futebol hoje em dia, segundo pude apurar, são feitos por agentes não licenciados, acha que esta liberalização que a FIFA quer colocar em prática vai ser boa ou má?**

Esses números da FIFA não são correctos. Existe, de facto, uma percentagem grande de agentes não licenciados no mercado e deve ser a FIFA ou as federações nacionais, neste caso...uma vez que a FIFA não vai ter, de maneira nenhuma, mais interesse na licencição de agentes, terão que ser as federações nacionais a tomar o pulso a essas situações e a responsabilizar os jogadores e clubes que se aproximem de gente que não é licenciada, seja como agente FIFA, seja pelo processo novo que esperemos que vá existir de licenciamento de agentes.

**Porque acha que é prejudicial ou que é mau um agente não ser licenciado?**

Eu não digo que é mau, da forma que está a lei, eles não podem trabalhar e se não podem trabalhar...por muito bom condutor que tu sejas, não tens a carta de condução, não podes andar na estrada, é a lei, não me perguntes se está bem ou se está mal. A lei da FIFA também é clara: só podem representar [jogadores] agentes licenciados, só podem fazer trabalhos com os clubes agentes licenciados, só podem receber comissões agentes licenciados, porque é que existe uma faixa de x% de clubes e jogadores que continuam a trabalhar com gente pirata? Se houvesse uma punição conforme as queixas que nós apresentámos nas instituições devidas...apresentámos mais de três dezenas de queixas só no ano de 2010 e não apresentámos mais porque as trinta e muitas, quase 40, que apresentámos caíram todas em saco roto com provas inequívocas de que houve um crime, uma ilegalidade. E se as instituições máximas do futebol nada fazem, quem somos nós para fazer, não é?

**Pois...para terminar as perguntas, perguntava-lhe como prevê o futuro da actividade de agente de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Os requisitos são exactamente esses que te falei. Eu acho que a FIFA não conseguiu resolver o problema ao longo destes anos fundamentalmente porque decidiu licenciar mas esqueceu-se de regular. Uma coisa é nós darmos uma licença a alguém, outra coisa é nós termos a capacidade de ir gerindo, regulando e supervisionando o que é que as pessoas a quem demos licença estão a fazer. É o trabalho da polícia quando tu tiras uma licença de condução, vais para a estrada e os polícias, as câmaras e os radares vão-te controlando, na actividade de agente não existe nenhum tipo de supervisão nem de regulação. Independentemente de ser a FIFA a fazer um exame ou serem as federações nacionais a regular a actividade dos agentes, o importante nesta matéria é que, quem quer que o faça, depois o supervise e (obviamente como disseste, e bem, como eu também já te tinha referido) que anualmente se vá obrigando essas pessoas a fazer acções de formação, porque as leis vão mudando, as experiências vão mudando e temos sempre novidades a acrescentar aos agentes, na sua actividade.

**7 de Abril de 2014 – Acha que a presença de agentes no futebol é saudável?**

Acho [que sim], se as coisas forem devidamente reguladas, isto é, acho que o agente enquanto meio de interlocução entre o jogador e o clube, pode ter lados saudáveis e positivos. Enquanto possuidor de percentagens de passes não é nada positivo porque o interesse é que o jogador vá “rolando” mais depressa. Por isso depende muito do perfil: o agente pode ter um papel saudável, [mas] infelizmente muitos agentes não têm esse papel saudável.

**A opinião pública tem a ideia de que o agente de futebol é uma pessoa desonesta e que vive apenas à custa do rendimento do próprio jogador. É possível fazer-se uma carreira de agente de jogadores sendo-se uma pessoa honesta?**

Não tenho dúvida absolutamente nenhuma, e é lógico que o agente vive também dos rendimentos [do jogador] e das comissões, é por isso que é um agente. Esse não é o verdadeiro problema, o problema [que se coloca] é se a coisa é feita com normalidade ou anormalidade, porque é natural que uma empresa que gere carreiras de jogadores tenha aí a sua subsistência. Agora, há aqueles que sabem fazê-lo tendo em conta os interesses dos jogadores e dos clubes e há aqueles que querem ter logo uma garantia de vida, em cada contrato que fazem. Por isso, mais uma vez, [isso] tem a ver com um perfil e não há dúvida nenhuma que cada vez mais o futebol precisa de empresários honestos, que também existem, para que faça sentido. Não tenho dúvida nenhuma que são esses [empresários] honestos – e quando se fala em “honestos” está-se a falar daqueles [empresários] em que quer o próprio jogador quer o próprio clube se sentem como um parceiro – que vão singrar no futuro, não tenho dúvida nenhuma.

**O que é que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

Cada vez mais...por exemplo, os treinadores também têm representantes, por isso, neste momento, os jogadores não são os únicos a ter agente: os treinadores têm agente, os jogadores têm agente,...

**Mas ainda são poucos os treinadores com agente...já começam a aparecer...**

Mas cada vez mais, cada vez mais...isto é, no mundo do futebol, o jogador e o treinador querem preocupar-se mais com o seu trabalho diário do que propriamente com aquilo que é o seu rendimento, deixando isso nas mãos dos tais especialistas, que são os agentes. É por aí que eu vejo...pela existência de uma vontade muito maior em se preocuparem com o problema técnico-tático, em jogar cada vez melhor, e não estarem preocupados com aquilo que é o rendimento. Depois, há jogadores que têm outro perfil, que podem ter agente na mesma mas que percebem [as coisas] e que também têm cuidado com a sua gestão de carreira, e por isso não vão deixando o agente passar certos limites, e há mesmo aqueles jogadores que não percebem nada disso e que muitas vezes vêem a sua vida perfeitamente alterada [negativamente] por más decisões dos seus agentes. Mas [deve-se] perceber o seguinte: os agentes são úteis, a legislação devia ser mais clara e aprofundada e não é pelo facto de haver bons e maus que a ideia deva ser: um agente é mau, ponto. Não, um agente sem perfil e sem carácter é que é mau, ponto.

**Cada vez mais, os agentes assinam contratos de representação com menores. Pensa que isto é bom ou mau para o jogador e, conseqüentemente, para o próprio futebol?**

Isto é assim, cada vez mais...isso tem, mais uma vez, a ver com o próprio perfil da “coisa”: uma vez que se não for o agente será o pai, porque o menor tem que ter um representante e se não for um agente têm que ser os pais. Mais uma vez, tudo depende do perfil. É que parece que isto não tem importância nenhuma mas tem. A gravidade do assunto dá-se quando nós queremos que uma criança cresça mais depressa do que deve e que fure etapas quando há etapas para o próprio crescimento desportivo, tudo com sonhos e ilusões de grandes contratos e [do interesse] de grandes equipas. Isso já aconteceu. Um dos exemplos é Fábio Paím, que foi levado para onde foi por agentes, como já assumiu. Por isso, é sempre bom que os jogadores

tenham esses exemplos em mente, porque uma pressa, uma pressão desmesurada e o queimar de etapas, podem fazer um jogador passar de um jogador que até tem talento e que podia chegar “lá” para um jogador perfeitamente banal, por escolhas erradas. Daí que tenha a ver com um perfil: há realmente empresários que sabem avaliar isso e que vão fazendo um acompanhamento, sem pressão e sem queimar etapas, e há aqueles que, pela pressa desmesurada de fazer dinheiro rápido e fácil querem queimar etapas e fazem com que muito bons jogadores desapareçam. Mas, mais uma vez, tem a ver com o próprio perfil [do empresário]. Como é que se poderia evitar? De facto, poder-se-ia evitar este problema da pressão desmesurada dizendo que os jogadores só podiam ter agente a partir dos 18 anos. Era uma possibilidade por, infelizmente, haver aqueles que não têm perfil para ser agente. Mas o mais engraçado é que, quando há algum talento, o pai pode ter um papel perfeitamente desastroso, como o próprio agente, pelo que muitas vezes depende da sorte que a criança tenha com o pai ou o próprio agente e a questão, também, do trabalho que diariamente se vai fazendo com ela. Não é fácil, mesmo não permitindo, haveria a ideia do pai, e o pai também pode ter um perfil que faça o filho realmente queimar etapas, realmente, e isso é muito mau.

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

O Sporting, cada vez mais, vai directamente aos clubes. Só que muitas vezes o que acontece é que são empresários que trazem esses jogadores, tendo logo da parte dos próprios clubes, muitas vezes, mandatos para os poder negociar, e a coisa assim vai acontecendo. Claro que, ao se olhar [de repente], não se percebe porque é que os clubes não têm essa interacção [mais directa], mas depois há um problema que é o seguinte, imagine: você ia para um clube e fechava [o negócio] com o clube; a partir do momento em que fecha com o clube tem autorização para ir falar com o jogador, vai falar com o jogador e o empresário cria-lhe um problema porque saiu fora do negócio...e aquele que for directamente ao empresário já tem uma porta aberta porque tem o empresário envolvido [na negociação desde o início]. É a tal falta de

regulamentação e, enquanto houver essa falta de regulamentação, os clubes continuarão a sentir que é mais fácil ir pelos agentes, sendo que quase 90% dos negócios que o Sporting fez, agora, com esta nova Direcção, foram [feitos] directamente com os clubes.

**Passando apenas a negociar com o agente numa fase mais adiantada da negociação...?**

Sim, quando se quer negociar o contrato do jogador...

**Quando falou na questão da “porta aberta” não percebi totalmente o que queria dizer, quando afirmou que muitos clubes se dirigem directamente ao agente para terem uma porta aberta...?**

Imagine que o clube diz “Eu tenho interesse em vender o jogador X” mas que não sabe qual é o clube que está interessado [em comprá-lo], pedindo a vários empresários “Meu amigo, arranja-me colocação para o jogador X”. Neste caso, será o empresário a ir à procura de um clube que esteja interessado [no jogador], porque uma coisa é eu querer comprar o jogador X, outra é eu querer vendê-lo e não saber quem é que o quer comprar...

**Aí está também uma razão para os clubes recorrerem aos agentes...**

Aí recorre-se aos agentes. E depois depende do perfil: até podem ser excelentes parceiros, porque realmente, muitas vezes, não sabemos...uma coisa é baterem-nos à porta e perguntarem-nos “Querem vender este jogador ou não?”, aí é uma decisão entre clubes, outra coisa é eu querer vender um jogador, não me aparecerem propostas e eu pôr alguns agentes que se mexem bem no mercado a falar com vários clubes, porque senão aquilo que se tinha que ter era um departamento que fizesse esse trabalho. São riscos e benefícios que se têm que ter, mais ou menos, em conta: devemos ter uma série de pessoas cá dentro que fazem esses contactos ou utilizar os empresários? Muitas vezes, é muito mais rápido utilizar os empresários, porque estes já conhecem os presidentes dos clubes, já conhecem os clubes, têm as listagens dos jogadores que fazem falta aos clubes, não em termos de nome mas de posições, que

pode facilitar muito a vida dos próprios clubes,...por isso é que eu digo que o mal não está nos empresários, está, muitas vezes, na falta de regulamentação e na falta de perfil [do empresário] para ser parceiro do clube e do próprio jogador. O mal não está nos empresários: quando um empresário é bom, e é bom quando tem o perfil que o permite perceber que tem de ser um bom parceiro quer para o seu jogador quer para o clube, a sua existência facilita muito o mundo do futebol.

**Fez referência ao facto do agente dever conciliar os interesses do jogador por si representado com os do clube com o qual está a fazer negócio. Contudo, uma das coisas que me foram ditas, durante a minha investigação, foi que o agente deve olhar pura e simplesmente para os interesses do jogador quando está a representá-lo numa negociação ou para os interesses do clube quando está mandatado pelo mesmo...**

Mas se o empresário olhar pura e simplesmente para os interesses do jogador, primeiro, estes podem não estar adequados à realidade e, segundo, não se integrar numa política de crescimento...depende da idade e do passado (do histórico, do currículo) do próprio jogador, há jogadores que quando chegam ao topo da sua carreira quase determinam as regras de mercado, porque são jogadores de elite, jogadores fora de série, e há uma série de jogadores cujo empresário tem de ter a preocupação de fazer uma gestão de carreira e, por vezes, a escolha entre o clube A, que pode pagar mais dinheiro, por exemplo, e o clube B que não pode pagar tanto, mas em que no clube A vai parar ao banco ou nem é convocado e no clube B, porque é um jogador jovem, por exemplo, consegue ter lugar na equipa, crescer mais, dar mais um passo para chegar ao tal jogador de elite...o próprio empresário tem que ter essa capacidade, presente na tal parceria jogador-clube.

**Sim, sim, no fundo o que me queriam dizer com isto...**

Mas quando estão mandatados pelos clubes têm de fazer exactamente a mesma coisa, isto é, não pode haver um raciocínio rígido porque isto, de facto, é um crescimento simultâneo: a equipa vai buscar um jogador para poder ter uma mais-valia adicional e o jogador vai para uma equipa para poder ter uma mais-valia na sua carreira. Se estas duas coisas não estiverem [bem] conjugadas pode surgir um



problema grave, e o Sporting [já] foi exemplo disso, de muitos jogadores que vieram para o Sporting ganhar grandes salários e que agora tiveram de dar um passo atrás na sua vida porque perceberam que foi errado o facto de, prematuramente, terem assumido salários de jogadores de outra condição. Portanto, à partida, nós até podemos dizer que os empresários deles fizeram um bom trabalho para os jogadores, e temos vários exemplos no Sporting, que são públicos e notórios, de vários jogadores em que podemos dizer “Sim senhor, o empresário fez um excelente trabalho”, depois, quando se viu o rendimento [do jogador], o que acabou por acontecer no Sporting e o passo atrás que tiveram de dar na sua carreira para realmente não voltarem a queimar etapas, perguntamos “Fizeram um bom trabalho?”, “Não, não fizeram”, o jogador, realmente, esteve cá um ano ou dois, ganhou um salário muito grande, mas não evoluiu a nível da sua carreira e agora teve de dar um passo atrás naquilo que eram as suas condições e as suas expectativas para voltar a relançar a sua carreira. Aí é que está a diferença entre um bom agente e um mau agente: os agentes que fizeram isso foram maus agentes, porque simplesmente viram a parte deles, da tal comissão que “comem” do valor de venda e do próprio salário, viram naquele preciso momento o que seria melhor para o jogador, um grande salário, mas não pensaram minimamente na sua carreira: as coisas correram mal e agora tiveram que dar um passo atrás financeira e desportivamente. Portanto, o Sporting é um bom exemplo de que quem toma essa iniciativa de só olhar para um dos lados normalmente não faz um bom negócio.

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Isso depende...o Sporting tem a política (não tinha, mas neste momento tem) de não pagar comissões de compras, pagando só comissões de vendas. Quando se sabe qual é a oferta e onde é que está a procura, realmente é um disparate a utilização de um intermediário. Quando não se sabe, quando é um terceiro a achar o clube que quer o jogador, faz todo o sentido que esse terceiro também possa usufruir duma parte dos ganhos porque foi ele que foi à procura da tal procura. Quando se sabe, quando é evidente, não faz sentido absolutamente nenhum e aí, se calhar, os clubes utilizam

intermediários, quem sabe, para algum benefício próprio, das pessoas, porque havendo um intermediário há uma comissão e, se calhar, há pessoas que conseguem usufruir duma comissão mesmo estando num clube. Agora, quando se sabe qual é a oferta e qual é a procura não faz sentido nenhum utilizar um intermediário, o Sporting não o tem feito, mas que é prática muito corrente, é. Porquê? Não tendo lógica, levanta-se essa suspeita: será que a pessoa que o fez vai, depois, receber uma percentagem do que o intermediário recebeu, numa conta que ninguém conhece? Pode ser uma realidade, não é?

**Quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe uma comissão dessa transferência. E os clubes, também ganham com essa intermediação? Como?**

Como é que ganham? Ganham nisto que eu estou a dizer...Podem ganhar desta forma: em primeiro lugar, ao terem um problema em termos de perceber qual é a procura e eles ajudarem...outra coisa [que pode acontecer], por exemplo, é saberem que querem um defesa-esquerdo, dizerem aos agentes “Preciso de um defesa-esquerdo” e serem eles a vir trazer a oferta, portanto, em vez de se utilizar o *scouting*, podem-se utilizar os próprios agentes, que trazem uma série de jogadores que depois são analisados, e há uma terceira [forma] muito importante [a] que ninguém liga nenhuma, que é: conseguir estar rodeado de agentes que têm sempre a noção da carreira, e em termos da carreira, muitas vezes, não é o melhor contrato a nível financeiro que interessa, é o melhor contrato a nível desportivo para que um dia, sim, o jogador dê o pulo definitivo a nível financeiro porque já não é uma promessa mas sim uma certeza. Portanto, temos estas três vertentes: aqueles que têm um mau *scouting* e que utilizam o *scouting* dos próprios empresários: “Olhe, quero um defesa-central”, os empresários colocam vários defesas-centrais, uma pessoa procura e descobre ali o jogador que quer e foram as pessoas, não foi o clube que descobriu, foi alguém que “nos trouxe”; ou então, como eu disse, ir à procura de alguém que queira o jogador, não encontrar, e ser o empresário a fazê-lo; e o terceiro, que é o mais raro mas que existe: o empresário que tem uma noção clara de que para se trabalhar com

os clubes e com os jogadores se tem que ter sempre a noção da carreira. Esses são os empresários que mais me agradam, apesar das três vertentes serem úteis: quem não consegue identificar jogador, pode fazê-lo [com empresários], quem não consegue descobrir os clubes, pode identificar clubes para vender [com empresários],...mas eu continuo a dizer que aquele [empresário] que tem uma noção clara do que é não queimar etapas e de qual é o verdadeiro interesse da carreira do próprio jogador é o que nos interessa, porque o Sporting tem essa preocupação muito grande em ter uma noção exacta da sua valia enquanto clube formador e enquanto clube que dá essa oportunidade de crescimento.

**Em relação ao segundo tipo: tinha dito que o Sporting não pagava comissões nas compras, mas se for um agente que apresente vários tipos de jogadores, acaba por remunerá-lo por esse serviço, ou não?**

Utilizamos muito pouco isso...muito pouco, porque suportamo-nos no *scouting* feito no Sporting. Nem sei [se alguma vez o fizemos]...se aconteceu num jogador foi muito. Independentemente disso, não pagamos [qualquer] comissão de compra, porque aí a nossa teoria é que o agente vai receber da venda, porque ajudou alguém a vender um jogador, aí as comissões devem ser pagas sobre o dinheiro recebido, não sobre dinheiro gasto, não encontramos qualquer sentido em gastar dinheiro e ainda gastar dinheiro na comissão. Pode acontecer é uma situação, que no Sporting ainda não aconteceu [desde que eu sou Presidente], imagine: um jogador que está a ser disputado por dois ou três clubes e que nós temos a noção clara de que o empresário foi uma peça absolutamente fundamental para a escolha recair em nós, se calhar, aí, pensarei no assunto, mas como nunca nos aconteceu e duvido que aconteça...a questão é: dinheiro é para ser pago contra dinheiro que entra e não contra dinheiro que sai.

**Foi-me dito por vários agentes de jogadores que um jogador ser representado nas negociações com os clubes por vários agentes, ou seja, não ter um contrato de exclusividade com nenhum agente, acarreta algumas desvantagens como o facto do salário que o jogador for auferir ser inferior àquele que auferiria se fosse apenas representado por um agente, na medida em que todos os agentes vão tentar**

**prometer aos clubes que o jogador está disposto a receber um salário inferior (isto do lado do jogador) e, por outro lado, que os presidentes não gostavam desse cenário, pois não só o jogador ficava a ser visto como mentalmente instável como também se criava uma confusão de informações entre os presidentes e os vários agentes não sabendo, às tantas, com quem estavam já a negociar. Posto isto, perguntava-lhe se, de facto, desagradava aos clubes negociar um jogador com vários agentes e a sua justificação.**

Dizer o seguinte: não é nada complicado para um clube negociar com um jogador que não tenha agente, ponto. E não tem nada a ver com o dinheiro que se consegue ou não, tem a ver com o facto de numa negociação quanto menos ruído [houver], melhor. Em primeiro lugar, e nesse cenário o agente [que disse isso] não pôs, não há problema nenhum para um clube negociar com um jogador que não tenha agente. Tendo agente, é lógico que...não é ser benéfico ou não, é sobretudo ruidoso quando um jogador apresenta ao longo do tempo vários agentes, agora, nunca ocorreu nenhuma situação de negociação com vários agentes. Isso não existe, ninguém se senta à mesa com três ou quatro agentes.

**Não, não, não é nesse sentido, é no sentido de cada agente vir oferecer o jogador por um montante inferior, dizendo que vai receber um salário inferior...**

O que por vezes acontece, e já aconteceu aqui no Sporting, é um jogador, ao longo do tempo, ir apresentando vários agentes, e depois, a certa altura, vários agentes dizerem que são agentes desse próprio jogador. Isso cria alguma confusão. Não tem a ver com salários ou não, cria alguma confusão e aquilo que o Sporting faz é imediatamente retrair-se e ir ao jogador dizer “Diz quem é o teu agente”, ponto. Por isso, nós nunca nos deixámos atrapalhar por aparecerem 50 [agentes] ou não, também porque nunca tivemos o interesse de aproveitar que a pessoa tenha agente para negociar mais ou menos, isto é, o Sporting tem muito bem definido aquilo que quer, aquilo que são as suas políticas, e tendo agente ou não o Sporting não ultrapassa [os limites impostos por] aquilo que é a sua realidade, daí não termos propriamente essa questão, não fazemos grandes leilões em termos de negociação: sabemos aquilo que queremos, sabemos o que é que podemos dar, e não temos tido problemas a esse

nível. Se me perguntar se eu prefiro negociar com um jogador que tenha o seu empresário ao lado, porque o jogador está mais confortável ao ter um apoio jurídico, porque os contratos têm termos complicados...se eu tiver um empresário com o tal perfil que lhe contei acaba por ser, até para nós, mais calmo, porque temos a noção clara que o jogador tem conhecimento dos termos que estão no contrato, tem o apoio jurídico,...muitas vezes, os jogadores que não têm empresário vêm com um advogado, perfeito, não há problema nenhum, porque aquilo que nós queremos é que o jogador tenha total consciência do contrato que assinou e que não se origine qualquer problema por aí: fez-se uma negociação, chegou-se a um acordo, assinou-se. Por isso, dentro daquele perfil...e toda a entrevista vou-lhe continuar a dizer isto: os agentes fazem todo o sentido, os que têm o perfil exacto para ser agente, e muitas vezes são elementos não de “complicómetro” mas sim de solução, não tenho dúvida nenhuma. Em relação ao único caso de um jogador do Sporting que tinha vários agentes, tenho que lhe dizer com toda a certeza que enquanto esse jogador foi representado por vários agentes, e ele próprio dizia que num dia era um, noutro dia era outro, foi uma confusão e nada se resolveu e que quando arranjou um [agente] dentro deste perfil que lhe estou a dizer, do perfil de alguém que se preocupa com a sua carreira, do perfil de alguém que estava ali para ser parceiro do clube e do jogador (mas em frente, com o jogador a ouvir), o problema resolveu-se em meio-dia, algo que se arrastava há quatro meses, por isso sem dúvida nenhuma que o bom agente, o agente com perfil, é sempre preferível ao mau agente ou aos muitos agentes, disso não tenho dúvida nenhuma, mas nem tem a ver propriamente com o salário [que o jogador possa vir a receber], tem a ver com algum bom senso que tem que haver de todas as partes. Como o Sporting, felizmente, tem bom senso, quando aparece um bom agente, é fácil de se chegar a uma solução. Se calhar é melhor [ter] vários agentes mas bons do que um mau. Felizmente conheço muitos agentes dentro deste perfil, o que significa que cada vez mais as coisas estão a mudar e estão a aparecer agentes com outro género de inteligência, portanto, não há nada contra os agentes, há é um estilo de agenciamento que é um terror, que é um dos males do futebol, mas que não é culpa do agenciamento, é de quem o pratica e, também, dos clubes que o permitem, se calhar com interesse próprio.

**Só para concluir esta parte...**

Eu prefiro um, com aquele perfil.

**É que várias vezes, pelo que já percebi, o que acontece é que os agentes vão aos clubes oferecer jogadores mesmo não sendo os seus agentes...**

É verdade...

**...e é nesse sentido: do clube negociar com vários agentes que conhecem o agente do jogador e de o conseguirem trazer...**

É verdade, é verdade...isso acontece muitas vezes. Nós tentamos ter sempre o cuidado para isso não acontecer mas por vezes acontece e, não minto, já aconteceu, até porque não é fácil ter-se a informação [correcta]: há *sites* na internet, mas muitas vezes estão mal, não é fácil saber quem é o agente de um jogador específico, muitas vezes nem os próprios clubes sabem, porque esse registo não é feito no próprio clube, pelo que muitas vezes acontece um agente ir buscar outro agente. Aí, o Sporting tem uma noção muito clara dos valores [que pode despende e que são justos para o negócio] e, depois, os próprios agentes chegarão a um entendimento quanto às divisões que queiram fazer daquilo que já seria a sua parte do bolo. Agora, não seria nada mau, por exemplo, para resolver isso, que houvesse um *site*, oficial, que isso tivesse que ser uma coisa oficial, não [o] veria com maus olhos, até pelo contrário, veria com bons olhos que houvesse um *site* oficial da FIFA, da UEFA, de cada federação, a que uma pessoa pudesse aceder e se soubesse perfeitamente quem era o agente, aí evitava-se isso tudo. Mas infelizmente, lá está: faltam regulamentos, faltam regras,...e isso era uma das coisas que seria bom alterar, ser obrigatório dizer, quando se mudasse, quem era o agente, isso facilitaria tudo. Os clubes não têm essa informação e essa é uma das regras que falta [ao futebol], a de se saber claramente, num sítio oficial, quem é o agente de quem, até para depois se poder resolver alguns assuntos. Isso seria, por exemplo, neste [seu] trabalho, uma das propostas mais interessantes: que houvesse um sítio oficial, fosse na FIFA, na UEFA ou na Federação [Portuguesa de Futebol], em que entrássemos e soubéssemos que agente é que

representava cada jogador, para qualquer assunto que se tivesse que resolver, isso era perfeito.

**A informação de que falou também é uma grande virtude dos bons agentes, não é? Dar essa informação aos clubes que, como referiu, muitas vezes não está disponível no mercado...**

Sem dúvida nenhuma.

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber? Isto na prática geral...**

Isso...acontece de tudo: há aqueles que recebem directamente do jogador, há aqueles que não recebem absolutamente nada em termos de vencimentos e há aqueles que recebem directamente do clube. Na prática do Sporting, o Sporting não tem nenhum agente a quem pague algo respeitante ao salário: fecha o seu acordo com o jogador e depois é um assunto que não é mais seu. O que é o normal? 5% a 10%, daquilo que nós percebemos, do que se ouve, o normal será entre 5% a 10% daquilo que cobram quer de comissão [do clube] quer dos próprios salários. O Sporting não tem nenhum caso desses, não tem nenhum agente a quem pague comissão do vencimento, pagamos ao jogador e depois será uma questão [a resolver] entre o jogador e o agente.

**Mas prática geral os agentes recebem dos clubes...?**

É possível. Como sabe, estou aqui há um ano, não sei propriamente qual é a prática geral dos clubes, sei aquilo que eu entendo como mais normal e justo: pagamento [de comissão] só nas vendas, porque tem a ver com um recebimento efectivo de dinheiro. Nós temos que fazer um negócio com o jogador, tudo o que o jogador decide com o seu empresário (se paga, se não paga, se recebe, se não recebe,...)...sabemos de vários [empresários], porque nos apercebemos durante as negociações (ou então pode ser uma grande encenação), que não recebem absolutamente nada dos salários, nem todos os empresários agem exactamente da mesma maneira: têm a sua comissão mas

depois não entram naquilo que é o salário do seu jogador. Acredito, no entanto, que muitos recebam directamente do próprio clube.

**Como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

Está a perguntar no Sporting?

**Sim...neste caso...**

Sem ser no Sporting não sei...em termos de vendas, é-lhe paga a comissão respectiva, lá está, de 3% a 10%, sendo que o mais normal é de 5% a 10%, mas pode haver situações de 3%, consoante o recebimento. É recebido, é pago, agora, sabemos que muitas vezes não é assim: há clubes que pagam logo à cabeça, mesmo sem terem recebido. Depende, aqui no Sporting nós pagamos uma comissão de algo efectivamente recebido, só quando recebemos é que pagamos. Isto no caso de ter tido um intermediário, pois como eu digo nós tentamos sempre fazer a negociação de forma directa. Só com o recebimento, mas sabemos que a prática muito comum é pagar logo à cabeça, sabemos que a prática muito comum era não ligar aos recebimentos mas, como eu digo, o Sporting estabeleceu uma série de regras diferentes, muita gente dizia que o Sporting nunca ia conseguir comprar jogador nenhum porque eram regras perfeitamente diferentes, porque há comissão da compra, há comissão da venda, há comissão do empréstimo, há comissão da renovação, há comissão de tudo...o Sporting acabou com isso, vivemos perfeitamente bem e esperamos que no futuro...isso também contribuiu para, de uma forma natural, os agentes que trabalham connosco serem os tais [agentes] do tal perfil que eu gosto, porque os outros já perceberam que aqui não governam a sua vida. E isso tem sido bom, agora, sabemos que somos um caso perfeitamente atípico no futebol, isso sabemos...

**Quando diz que o Sporting prefere negociar de uma maneira directa, está a falar das negociações feitas de clube para clube, não é?**

Sim...



**Ou seja, quando a negociação não envolve um intermediário não paga comissão, quando envolve um intermediário paga comissão...?**

De venda...

**De venda, sim...e sempre através da factura referente a uma prestação de serviços, ou não?**

Sim, sim, factura de comissão, sim...

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

Mas quê? Desde o advogado até...tudo?

**Sim...**

Então, olhe: normalmente está o director de futebol, o presidente, o advogado, o agente, o jogador, o clube e, às vezes, não são assim tão poucas vezes quanto isso, o agente do clube.

**Quando fala em “clube”, está-se a referir ao clube que está a vender...?**

Ou a comprar...

**Ao outro clube...**

Mas que de repente também aparece com um agente...

**Mandatado pelo clube...**

Não, aparece na reunião com um agente ao lado e diz “Este é o nosso agente”. Pronto...cada clube é como cada qual. Mas já nos aconteceu isso...

**Mas funciona como um advogado do próprio clube quase, não é? Para o representar na negociação...**

Não, também vem o advogado do clube, portanto, eu acho que é estranho e levanta-me a dúvida de se [a presença de] um agente lá no meio não será para haver uma

comissão paga ao agente e alguém [mais] receber, porque numa negociação eu nunca levaria um agente do Sporting, basta o Sporting para negociar. Mas já nos aconteceu, não muitas vezes mas já nos aconteceu duas ou três vezes, o que de facto é estranho, o clube ter um agente: não é o jogador, é o clube. Portanto, são essas pessoas: o presidente, o director de futebol, o agente do jogador, o jogador, o advogado do lado do clube comprador e o do lado do clube vendedor e, por vezes, aparece essa figura estranha do agente do clube.

**Já me disseram – e não estou a dizer que se aplica ao seu caso particular, estou a falar no geral – que essa figura de agente de um clube poderá ser útil, por exemplo, quando um presidente que está há pouco tempo no cargo vai negociar com um presidente que está há mais tempo no cargo, podendo o presidente que está há menos tempo no cargo recorrer aos seus serviços. Também pode ser isso...?**

Olhe, eu estou há um ano [no cargo] e nunca recorri...

**Sim, sim, não estou a dizer que se aplica ao seu caso mas...**

E nos clubes em que eu vi isso acontecer, não vi ninguém que não tivesse experiência de, para aí, vinte anos. Mas é possível, se eu pensar um bocadinho, isso é possível. Não foi nenhum dos casos, [nestes casos] eram pessoas perfeitamente conhecedoras do mercado, mas sim...mas, agora, se um presidente não tem experiência é bom que o seu director-desportivo a tenha, se não a tem o director-desportivo é bom que o advogado a tenha, *epa*, se nenhum dos três a tem e se a tem um agente que é externo ao clube, acho que esse clube caminha a passos “gigantes” para fechar, porque se nenhum [deles] tem qualquer experiência...porque as pessoas não estão sozinhas: há o presidente, o director de futebol e o advogado, e se nenhum deles tem experiência é mau, não se percebe se mesmo tendo um agente isso é bom ou mau, não compreendo muito, posso aceitar, mas acho que isso é uma justificação...foi um agente que lhe deu, correcto?

**Foi...**

Claro, aí já percebo. Sendo um agente, percebo.

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Há uma série de leis que envolvem tudo isto...quando as pessoas perguntavam “Porque é que nas propostas do Sporting está o contrato colectivo e está o...?”...se calhar nós sentimos que há necessidades na lei, de melhorar as coisas, porque você pode pôr lá um disparate mas depois vem a lei e aplicam-se as regras da lei, porque isto tem leis, e como você sabe, num contrato que você faça, não só no futebol, as cláusulas que vão contra a lei são nulas, e no futebol ainda há muita coisa a rever. Por isso, fazem todo o sentido aquelas propostas que o Sporting fez: as pessoas focam-se na arbitragem e no *não sei quê* mas falava desde a lei em termos de treinadores, em termos de jovens jogadores,...porque há realmente uma série de coisas que têm que ser melhoradas. Não existindo, existe a lei do país, que define isso muito bem, só que define em relação ao mundo laboral e o jogador é um trabalhador e, sendo um trabalhador, está regido por regras da lei laboral, não vale a pena...era bom, isso tem que existir, mais cedo ou mais tarde, mas para isso a lei tem que criar a possibilidade “de” e o desporto tem que se começar a habituar “a”, mas a lei não dá muito azo a que isso seja possível...

**Mas pelo que percebi, a indemnização a ser paga pelo jogador ao clube é a cláusula de rescisão, não é? E pelo clube ao jogador são os restantes salários, não costuma haver nenhuma cláusula. Como é que...?**

Pronto, porque é o que deriva da lei, não é? Você quando despede alguém sem justa causa tem que lhe pagar, a não ser que esteja envolvido nalgum despedimento colectivo ou *não sei quê*. Muitas vezes tem que lhe pagar o contrato, não é? Mas isso deriva da própria lei. Em relação à cláusula de rescisão, de facto, puxa-se um bocado [a indemnização] para aquilo que é o valor da cláusula, mas eu pergunto-lhe: e quando não tem cláusula?

**Pois, isso aí...**

Não é fácil. Pronto, é por isso que nós estamos fartos de dizer que é preciso haver uma reforma daquilo que é a lei, não só a desportiva, daquilo que é a lei [no geral], para os clubes poderem realmente estar um bocadinho mais salvaguardados e, no meu entendimento, quando os clubes estão salvaguardados os jogadores também estão porque os jogadores não são entidades à parte dos clubes. Às vezes nós esquecemo-nos disso e na lei normal, chamemos-lhe assim, [na lei] fora do trabalho, também se esquece disso, de se dar um conjunto de direitos aos trabalhadores, mas é bom não deixarmos de dar, também, um conjunto de direitos às entidades patronais porque sem entidades patronais não há trabalhadores, senão eramos todos empresários em nome individual. E a história mundial vai-nos dizendo que foi por fases...: houve uma fase em que realmente os trabalhadores não tinham direitos absolutamente quase nenhuns, depois houve uma fase em que a entidade patronal não tinha absolutamente direitos nenhuns e, agora, começa-se a tentar criar um equilíbrio, e o futebol também vai acompanhando essa tendência: nós, para nos facilitar o raciocínio, criamos todos chavões – o trabalhador tem sempre os direitos todos, a entidade patronal é sempre a vilã, a mãe tem os direitos todos, o pai é sempre o vilão –, há uma série de paradigmas que nós fomos criando na nossa vida para que a nossa mente não tivesse que trabalhar, pois olhar para as coisas e avaliar caso-a-caso era difícil, portanto, nós chegávamos e quando era para decidir entre o pai e a mãe, ganhava a mãe, entre o trabalhador e o patrão, ganhava o trabalhador, e agora começa-se a ter a necessidade de criar leis que realmente venham a dar outra realidade àquilo que é o mundo do futebol. Nem todos os clubes têm actos de gestão dignos, mas também nem todos os jogadores têm actos, no seu dia-a-dia, dignos. Tem que se alterar um bocadinho [esse paradigma], isso deve estar tudo salvaguardado. Às vezes, não se consegue tanto porque a lei ainda não o permite...

**Mas confirma que o valor a indemnizar pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral sem justa causa é a tal cláusula de rescisão?**

Pois, de facto...depois vamos ver a interpretação da lei...

**Sim...depois, lá está: um jogador que ganhe 1000€ não pode pagar os 50 milhões [de euros presentes na sua cláusula]...**

Depois vamos ver a própria interpretação da lei...

**Pois...**

Não é assim tão linear, muitas vezes é o que está escrito mas não é assim tão linear porque a lei também não é assim tão linear...

**E também depende daquilo que eu lhe estava a dizer, do nível de salário do jogador, não é? Porque às vezes os juniores do Sporting, do Benfica e do Porto, têm cláusulas de rescisão altíssimas mas com o salário que auferem a lei nunca lhes vai obrigar a pagar 50 ou 100 milhões de euros...está a perceber o que é que eu quero dizer?**

Sim, mas aí aquilo que se tem de ver é que no futebol, normalmente, as pessoas não rescindem para ficar no vazio, rescindem para ir para um clube. E se 20 milhões [de euros], 30 milhões [de euros] ou 40 milhões [de euros] é muito para um jogador, não deve ser muito para um clube que vai assediar um jogador e que o leva a rescindir com o clube onde ele está para ir para outro lado. Eu, aí, sou um bocadinho ao contrário: acho que quem vai assediar um jogador para que ele rescinda e assine por si devia pagar muito mais do que 50 milhões [de euros] porque essa não é uma forma honesta e de *fair-play* de se lidar [com estas matérias] e infelizmente há muitos clubes que assediam jogadores e que, por exemplo, no seu último ano de contrato dão o salário de um ano ao jogador para se o clube se chatear com ele e o puser de lado, ele estar de lado e assinar por eles no ano seguinte e não renovar com o seu clube. Infelizmente, a legislação que temos, a nível global, ainda permite que haja muitos clubes que não têm interesse em formar, não têm interesse em melhorar mas pura e simplesmente aproveitar-se da debilidade mental ou contratual do jogador. E você tem muitos casos disso: o Bruma foi um belíssimo exemplo do que se pode fazer a um jogador para tentar levá-lo para um clube de qualquer forma e, aí, os clubes têm que ser condenados a pagar (e bastante) para não voltarem a fazer [isso], até porque não é bonito.

**Se bem que relativamente a esse ponto também há outra questão que é: apesar de a FIFA proibir os clubes de falar directamente com o jogador – supostamente teria de passar pelos [clubes]...**

Quase todos falam. O que é de uma tristeza...por isso é que muitas vezes você também tem os empresários envolvidos nos negócios, porque os clubes fazem ao contrário: vão primeiro ao jogador e depois o próprio empresário fica mandatado para ir falar com o clube...

**Só que o problema aqui, para o próprio clube é que, por exemplo, imagine: se o Sporting (e não sei se o faz sempre) for negociar através do clube, o preço vai logo inflacionar...**

É uma realidade, mas como o Sporting também não entra em loucuras é logo um jogador que deixa de fazer conta, o Sporting perde o interesse no jogador e, pronto, perderam um interessado em comprar. Umas vezes resulta, outras eles pensam melhor e voltam um bocadinho atrás.

**Então, o Sporting vai sempre pelo clube, começa a negociação sempre através do clube, nunca fala em primeira instância com o próprio agente ou com o próprio jogador?**

Não, não. O Sporting nunca faz isso, vai sempre pelo clube.

**Segundo notícia dada pela Lance!Net a 25 de Fevereiro de 2014, a FIFA irá desregulamentar a actividade dos agentes de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e os jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. Pedia-lhe agora a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

Eu não tenho conhecimento disto mas volto-lhe a dizer: num momento em que faltava regulamentação para que os empresários pudessem actuar ainda melhor, vir agora desregulamentar o pouco que estava regulamentado e introduzir um novo conceito quando o outro, quer se queira quer não, estava a atingir alguma fase de maturação e em que só faltava alguma regulamentação, acho que pode ser perigoso para aquilo que é o mundo do futebol, mas se calhar é uma grande inovação que eu não estou a ver. Agora, tenho pena, se isto acontecer, que algo que foi caminhando e em que se foram criando regras mais naturais, em que faltava dar apenas o último molde, acabe

e venha outra situação que certamente também não há-de estar bem regulamentada, portanto, vai-se iniciar do zero toda esta situação. Tinha que conhecer melhor o assunto e tentar perceber se essa desregulamentação viria com uma regulamentação adequada para aquilo que são intermediários. Se vier com uma regulamentação adequada para aquilo que são intermediários, [está] correcto porque não me interessa o nome, interessa-me é a actividade em si, se for só tirar os agentes e agora colocar outro género de pessoas, não havendo regras nenhuma, os clubes vão ter que se habituar a uma nova realidade e acho que se vai andar bastante para trás porque será mais uma situação nova que eu não sei se virá a trazer algum benefício. Mas só o tempo o dirá...

**14 de Janeiro de 2014 – O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, de fazer uma boa assessoria de imprensa, entre outras actividades. Concordas com isto? Qual é a tua opinião sobre este tema?**

Realmente é verdade...eu sou contactado por muitos jogadores, a perguntar se eu sou agente, se eu conheço agentes e eu tento separar essa parte, porque eu não pretendo ser agente de jogadores, eu não excludo...porque é assim, nós temos muitos agentes mas se calhar a maioria deles são tipos que são contactados por alguém que é jogador e que diz tenta-me...são os “agentes-correio”, em vez de serem os pombos-correio, são os “agentes-correio” porque recebem DVDs e entregam DVDs. Na área que estou não pretendo fazer isso, nem faço – às vezes um miúdo pergunta-me “não conheces ninguém?” e eu dou-lhe o contacto do *facebook* ou do telemóvel para ele ir lá falar com ele...No sentido inverso, que é o que tu dizes aí, é verdade, e é por isso que muitos jogadores são mal assessorados, porque nós vemos os jogadores chegar e a imprensa que supostamente deve tratar dos seus contratos e tudo o resto, a pegar e começar a tratar da imagem do jogador, só que não tem uma pessoa especializada e então diz ao tipo que está lá na secretária “olha, já agora, para além de fazeres o *facebook* da empresa, faz-me mais o *facebook* do jogador X...” e começa assim. Às vezes surgem problemas. Temos um exemplo: há tempos os familiares de um jogador do Sporting, do defesa-central Maurício, vieram a Portugal e ele publicou [no *facebook*] umas fotos da família a visitar o Estádio da Luz como peregrinação. Na altura o Eusébio ainda era vivo, estavam a ver a estátua do Eusébio, encantados com o estádio e metem aquilo nas redes sociais do jogador do Sporting, que é o principal rival do Benfica. Isso é uma coisa que é impensável e é uma das coisas que eu, como estávamos a falar há pouco, acho que vai ter de mudar a nível de comunicação nos



próximos 3, 4, 5 anos, vão ter que mudar porque os jogadores são profissionais, vivem num meio extremamente profissional a nível de valores, onde as empresas de representação cobram valores altíssimos, tanto aos clubes como pela própria representação dos jogadores e vão ter que dar essa parte do trabalho a alguém que esteja especializado nessa área e que esteja vocacionado para tal em vez de fazer uma coisa tipo “opá, vamos fazer mais uma página no facebook deste jogador que é nosso”, depois os outros todos têm e depois aquilo fica lá...às vezes, há páginas, a dizer que o jogador passou no nível 182 no *Candy Crush* [ndr: jogo do facebook, bastante popular entre os utilizadores deste site], jogam não sei quê...e aquilo perde todo o sentido, em existir uma coisa do género.

**Até que ponto é que achas que é importante, neste momento, fazer uma boa assessoria de imprensa de um jogador? Achas que é fundamental?**

Eu penso que é fundamental. Eu não vou falar em Ronaldos [ndr: Cristiano Ronaldo] e Messis [ndr: Lionel Messi] porque esses já perceberam e perceberam porque são bem assessorados. A *Gestifute*, por exemplo, que gere a carreira do [Cristiano] Ronaldo, tem uma empresa que é a *Polaris Sports*, que só trabalha com imagem e contratou a maior empresa de imagem dos Estados Unidos que trata dos jogadores da NHL [ndr: *CAA Sports*] para gerir a imagem do Cristiano Ronaldo por um valor muito elevado.

**Ou seja, ele já percebeu a importância que mesmo no seu nível, tem...**

Exactamente. Mas é fácil o [Cristiano] Ronaldo perceber porque o [Cristiano] Ronaldo está em casa e ligam-lhe do óleo *não sei quantos* e do champô *não sei quantos* e ele tem noção. O problema é que os outros jogadores não têm. Eu às vezes dou um exemplo mais pequeno: o jogador A joga, vamos supor, no Miraflores (que nem sei se tem equipa de futebol), todos os dias tem necessidade de ir ao café da esquina almoçar e o senhor do café da esquina sabe, vai pôr um anúncio do jornal, nós vemos imensos *n’A Bola*, no *Record*, no *Record* vem mais, em baixo “Churrasqueira *não sei quê*”: ninguém lê aquilo, ninguém se lembra do nome do restaurante, só se for o do *Barbas* que está sempre na página do Benfica, de resto ninguém se lembra. E o que é que acontece? Esse senhor vai dizer “Este tipo até tem aqui 1000 e tal pessoas que o

acompanham”...porque é assim, tu quando metes um *like* numa página que tem 2000 visualizações, a página é vista, tu até podes não ter interesse quando aquilo te aparece lá no *facebook* mas tu vês lá. Agora, o jornal se tiver 2000 mil leitores, se calhar 300 não vão ver, não vêem mesmo, passam e não vêem, vão à procura de uma determinada coisa, de uma notícia ou...eu acho que a primeira coisa que deve ser feita, e eu tento fazer isso, é cada jogador ver para que é que quer trabalhar a sua imagem. Porque há um jogador que mete (neste caso que eu vou dizer é o “mais baixo”) que vai lá falar com o senhor do restaurante e diz “olhe, em vez de eu pagar 7€ por dia, pago 4€ e faço depois publicidade, uma coisa assim, há o jogador que quer aparecer, está numa equipa B, está numa equipa de juniores, quer começar a aparecer e tem de ser visto, tem de ser falado e há aqueles que estão num patamar já de Primeira Divisão num patamar não dos *grandes* mas jogadores do Marítimo, do [Vitória de] Guimarães e isso, e que têm de ser vistos, para já para não serem ultrapassados, mas também para mostrarem que estão presentes, que estão na *rede*. Eu vejo a maior parte dos que nós trabalhamos, a maior parte da interação que nós temos é após os jogos, é aquele “obrigado pelo apoio” e mesmo quando as coisas correm mal, eu achei no início que iria ser um pouco complicado, que as pessoas iam para ali dizer “Não jogaste nada”, não, isso não acontece. Acaba o jogo...agora, uma pessoa não pode aparecer quando ganha e desaparecer quando perde, quando se acaba o jogo, faz-se um comentário “Hoje correu mal, vamos trabalhar...” e toda a gente vai lá dar apoio e as coisas vão passando...depois, ainda sobre porque é que eu acho que é fundamental? Vou dar um exemplo, não sei se tu já falaste com alguém da *Makefoot*, do José Marinho...?

**Já, já.**

Eles têm feito um excelente trabalho a nível de comunicação, tanto fizeram do Artur que agora deixou de jogar [ndr: perdeu estatuto de titular], o Carlos Eduardo, “n” situações,...depois tem a ver com a relação que...há o tipo que quer aparecer e há o tipo que quer aparecer aqui [ndr: aponta para a capa do *Record*] e isto aqui já vai depender das relações que existem entre a empresa que gere a tua comunicação e os jornais. No caso da *Makefoot*, naturalmente, são muito bons, o jornal *O Jogo* cita

inúmeras vezes as páginas [de *facebook*] pessoais dos jogadores que são geridas por eles...

**Ou seja, é fundamental neste meio, estas empresas terem uma boa ligação com a imprensa, conhecer os jornalistas...**

Sim, é fundamental. É fundamental, porque muitos dos teu clientes – e aqui a gente vai entrar por outro meio mas, sem querer falar em números...este tipo de notícias [ndr: aponta para a capa do *Record* que diz que o Neto está próximo de assinar com o Benfica] não é a pedido mas as pessoas querem que apareça. E isto é uma situação à parte, que é de um jogador já de renome, mas nós vemos tantos, tantos, tantos,...por exemplo, o Luís Leal. Estávamos a falar da *Makefoot*, todas as equipas francesas o queriam, aquele *Footmercato* fez uma reportagem e no fim ele foi para a Arábia [Saudita] mas estava sempre a aparecer. É fundamental para um jogador que quer aparecer este tipo de tratamento.

**Neste caso do jornal, estávamos a falar do Neto...**

Do Neto, perto do Benfica. Esta por acaso é uma notícia que ontem já estava na *Team of Future*, que gere a carreira dele, já mandou lá um boato assim “Será...?”, obviamente que os jornalistas (e era aí onde queria chegar) mais do que as [pessoas]...quem diz isto, claro que as empresas de comunicação: comunicados, tudo, para os jornais, mas cada vez mais o próprio jornalista, que está no *facebook*, está a ver. É claro que aparece aí e ele não mete na primeira página, mas faz uns telefonemazinhos “É verdade que quer?” e eles dizem que sim. Agora, muito do que aparece nos jornais são boatos criados, às vezes para valorizar [o jogador], às vezes para aparecer só, porque o jornalismo...eu estudei jornalismo, trabalhei na área e nunca vi, no tempo em que eu tive na *Sport TV* um jornalista levantar-se e dizer “Eu acho que vai haver qualquer coisa para ali, vou ver o que é que se vai passar”, eu nunca vi isso acontecer. Eu vejo é *e-mails* a chegar, com o agente...comunicados, o que é que aconteceu, quem quer quem, quem não quer, não há pesquisa...

**Há também aqui uma questão relacionada a esses sites como o *Footmercato*, o *Tuttomercato*. São sites que para quem está no meio sabe que aquilo é**

**completamente baseado em rumores, não tem qualquer tipo de credibilidade. No entanto, o simples facto de fazer notícia, mete as pessoas que não o sabem tão bem a falar sobre isso e no fundo é isso que se quer...**

Exactamente. Era aí que eu queria chegar. Isto tudo vai ter valor, este tipo de comunicação tem valor (e se calhar vai demorar muito tempo a mudar) enquanto o leitor deste tipo de jornal for aquela pessoa que abre isto [ndr: o jornal] e vê que o X vai para o Y e a falar com os amigos: “Viste? O Barcelona quer o *gajo* da equipa B do Benfica, o Real Madrid quer o júnior do Sporting”. *Opa*, com tanto jogador que há no mundo, isto não é real (salvo raras excepções). O problema é que é difícil mudar este leitor, porque este leitor não vai...porque isto já vem de há anos e o futebol é um meio onde as conversas...se formos a ver, Portugal tem 3 jornais desportivos, tem revistas – cada vez estão a sair revistas novas...

**Isso para as empresas de assessoria de imprensa, é bom que assim seja porque se as pessoas não dessem qualquer tipo de credibilidade a estas notícias...é melhor que dêem, não é?**

Aí eu vou diferenciar um pouco as coisas, embora a maioria das empresas [de assessoria de imprensa] faça tudo: há a assessoria [de imprensa] e há a promoção de imagem. Porque a parte de assessoria de imprensa não está interessada se o Barcelona o quer ou não quer, a parte da promoção já e é aí que as empresas de representação querem fazer tudo. Porquê? Porque o principal interessado na promoção são eles. E às vezes, misturam [as coisas] e não fazem a melhor promoção.

**E ainda relativamente à importância da promoção de imagem e da própria assessoria de imprensa. Até que ponto são fundamentais na transferência do jogador e no facto do jogador não cair em esquecimento e no futuro poder voltar a ter um cargo activo no futebol português...?**

Estás a falar do jogador ir para o estrangeiro?

**Sim.**

Eu penso que é importante, mas eu digo sempre aos meus clientes o mesmo: cada situação é uma situação e temos de trabalhar as pessoas como achamos que elas são, até podemos não estar certos...Eu vou-te dar um exemplo de pessoas com quem eu trabalho: o Ricardo Ferreira, guarda-redes do Marítimo, um tipo espectacular, uma pessoa [excepcional]...E nós queremos passar essa imagem, a imagem de que ele é uma pessoa...Porque é assim, eu vou-te explicar a situação do Ricardo. O Ricardo estava no Marítimo, o Marítimo numa indefinição decidiu que não queria aqueles guarda-redes todos e decidiu emprestá-lo. Ele chegou...durante a semana ia acontecer o primeiro jogo da 2ª Liga, contra o Portimonense. Obviamente que ele não era opção mas as coisas começaram a correr bem e nós sabemos que para os guarda-redes é difícil entrar. Agora entrou, jogou com o Porto, o outro lesionou-se, fez um excelente jogo...agora, o que nós decidimos é o seguinte: nós não vamos gastar energia a dizer que ele é melhor que o outro, a dizer que o outro não presta e ele é que devia jogar, a dizer esse tipo de situações...nós não queremos passar a imagem, o nosso objectivo é passar a imagem, que o Ricardo [Ferreira] é um guarda-redes de qualidade, que acreditamos que é, que está com o grupo, independentemente de quando está a jogar ou não está, é sempre dos primeiros a manifestar o apoio e a festejar as vitórias, porque isso é importante para a massa associativa. E quem diz para a massa associativa...por exemplo, no caso dele, que é um posto muito específico, comparando com o outro...tu precisas de um guarda-redes, vai fechar o mercado amanhã, és treinador do Braga, o teu [guarda-redes] lesiona-se, só há dois no mercado: o Salin e o Ricardo Ferreira, quem é que tu vais buscar?

### **Aquele que fizer bom ambiente no grupo...**

Exactamente. Se tu tens um guarda-redes que é o que está a jogar, não precisas...não é para jogar, precisas de um *gajo* de grupo, estamos a meio do campeonato, quem é que tu vais buscar? Vais buscar o Ricardo Ferreira, porque é uma pessoa, além desta imagem que passa, que não é só por aí mas ajuda, quem anda no futebol conhece...não vamos buscar, por exemplo, o Salin, que esta semana vem no jornal que agrediu lá o director-geral do Rio Ave porque não jogava. E é assim...nem todos os

jogadores vão ser *Ronaldos* e *Messis*, nós temos que definir estratégias para tirar um melhor e maior proveito das características de cada um.

### **O que é que aconteceu com o Salin? Por acaso não sabia...**

Embora já tenha falado com o director-geral do Rio Ave e ele tenha dito que aquilo era um boato, ele é que até me deu o *site* para ver, num *site* qualquer, que ele queria sair, o Rio Ave não rescindia, não o mandava embora, e ele, diz lá no *site*, que agrediu o director-geral do Rio Ave, não sei se é verdade, se não é...enfim, isto para dizer o quê? O Hilário vai para o Chelsea, quando digo uma carreira, é uma estabilidade financeira para a vida dele, no Chelsea, foi pela qualidade dele, ok, agora, tenho a certeza que ele não era o terceiro melhor guarda-redes que o Chelsea podia arranjar, não era, mas ele estava lá por alguma razão. O Nuno Espírito Santo ficou anos no Porto já sem jogar e tudo, acho que nunca jogou muito no Porto, por alguma razão, por um perfil, por uma imagem que ele conseguiu passar e que hoje como treinador continua mantendo...

**Ou seja, no fundo chegamos à conclusão de que, como em todas as profissões (mas no caso desta, como tem muito mediatismo ainda mais), a própria imagem, mesmo não sendo uma promoção das qualidades técnicas de um jogador, é muito beneficiada quando se promovem as qualidades mentais do mesmo...**

Exactamente, para o que nós queremos para aquele jogador [ndr: Ricardo Ferreira]. Mas se nós trabalhássemos o [Ricardo] Quaresma nem queríamos nem podíamos fazer isso, porque o [Ricardo] Quaresma é irreverente, é isso que quer mostrar, e não era agora que íamos pôr o [Ricardo] Quaresma a dizer “Porreiro, não joguei mas o Jackson marcou, estamos na luta, vamos jogar para ser campeões” e “não sei quê”. Não é o estilo dele. O estilo dele é querer ir lá para dentro e querer resolver. E é assim: o que hoje nós definimos como estratégia para esta situação, porque as coisas...desde o Marítimo, o *timing* do Marítimo foi péssimo, as coisas correram mal, foi essa situação. Para o ano, se o Ricardo [Ferreira] voltar ao Marítimo, se tiver outra...se for emprestado novamente, se for para outro clube ou para o estrangeiro, vai ter que ser definida outra estratégia, outra linha para passar a nossa

mensagem...uma das coisas que digo sempre quando me reúno com as pessoas é “Ok, isto é comunicação, não é actividade de empresários”, empresários é à base de vídeos e “não sei quê”. Nós temos duas situações para definir, a primeira é qual é a nossa mensagem e a segunda é como é que nós vamos passá-la, mas isso aí é se nós chegarmos a um acordo quanto à nossa mensagem. Um exemplo: eu estive num projecto com um outro jogador do Portimonense, que é mais conhecido por ter namoradas famosas do que por ser jogador de futebol. Eu apresentei-lhe o projecto, tudo bem, e depois eu disse-lhe qual seria a nossa mensagem e a mensagem que eu achava que ele devia passar é que ele tem valor para jogar na 1ª Liga, nunca jogou, já tem 29 anos, tem um filho, a vida dele não é só ser modelo nem é estar na piscina no estágio e ele, não sei se foi por isso, se ele mudou algum...é assim, ele pode não ter aceitado a nossa proposta mas isso ter ajudado lá na página [de facebook] dele, nas coisas dele, ao nível da comunicação mas não fechámos [o acordo com ele], efectivamente não fechámos e não sei se ele não aceitou esse tipo de mensagem mas é a mensagem que eu acho que ele devia passar. Eu disse-lhe isto a ele, eu não estou a dizer que ele devia dizer “Bem, eu estou no Portimonense mas não quero jogar no Portimonense, quero ir para a 1ª Liga” porque ele até está na luta para subir, pode ser no Portimonense e é um jogador que aparece vezes sem conta nos jornais, no *Record*, principalmente, aparecem muitas coisas dele, mas a dizer que ele foi à *Disney* com o filho, que está de férias com a mãe do filho, ex-companheira, não sei onde...

**Sim, o que acontece é que os clubes, como é óbvio, querem ter sempre no seu balneário jogadores que criem um bom ambiente e o que interessa passar...**

Eu trabalhei no futebol e há jogadores que qualquer adepto de bancada diz “Este jogador dava um jeitão no meu clube”, os empresários deles ligam e os presidentes atendem o telefone: “Quem? Esse? Nem sequer quero ouvir falar no nome dele...”. Jogadores, às vezes, com provas dadas mas que não interessam porque há grupos e grupos, não interessam porque eles só vêm criar problemas.

**Estando os agentes cada vez mais preparados a cuidar da carreira do jogador, mesmo após o seu término, preocupando-se em dar bases sólidas ao jogador, em que este tenha dinheiro, e tudo mais, fará sentido trabalhar a imagem do jogador**

**mesmo que este esteja na fase final da sua carreira (último ano de contrato, por exemplo), pois assim não cairão no esquecimento e mais oportunidades surgiram, não é? Pedia-lhe que me desse a sua opinião acerca das diferenças da assessoria de imprensa e da promoção da imagem de um jogador baseadas na sua idade e respectiva importância em cada fase da sua carreira.**

Mais uma vez, cada caso é um caso. Isso tem muito a ver com o que o jogador quer para o futuro porque há quem queira acabar e não queria ter nada a ver com o futebol e há quem queira ter. E quem queira ter, se calhar, tem de começar a apostar nessa preparação. Eu vou dar outro exemplo, com quem eu convivi que é o Bruno Fernandes que jogou no Marítimo, no Nacional, no União [da Madeira], no Porto. O Bruno é um jogador sobre o qual toda a gente que trabalhou com ele diz que é um miúdo fantástico. Só que, por exemplo, o Bruno deixou de jogar no ano passado, houve um controlo anti-*doping* – sem me querer alongar, porque eu não sei as razões – chegou lá a brigada da Liga para fazer o controlo anti-*doping*, ele abandonou o treino e foi-se embora. Levou 3 meses de suspensão, aproveitou e desistiu da carreira. Mas mesmo no passado foi um jogador que teve problemas com actividades extra-futebol e que, agora, acabou o futebol, deixou de ter aquele encaixe financeiro que vinha tendo e decidiu ser empresário. Só que é difícil, é difícil num meio destes, para o pai de um miúdo ou para um jogador formado: “*Opa*, não sei se este gajo é o ideal para ser empresário do meu filho...”, isso é o exemplo perfeito. E é aí que um jogador, quando quer permanecer nesta área, tem que preparar esse caminho que vai seguir. Com isto não estou a dizer que o Bruno, ou outro qualquer, não tenha as capacidades para fazê-lo, agora, vai ter muito mais dificuldade de certeza até apresentar resultados, a conseguir angariar clientes, neste caso, jogadores...

**No fundo, a falta de oportunidades ou convites nessas áreas, para cuidarem da sua imagem, acabam por lhe retirar oportunidades no futuro, daí ser um investimento um jogador investir na promoção da sua imagem e na sua assessoria de imprensa...**

Eu acho que é um investimento para toda a gente e nós próprios, quando acordamos e escolhemos a roupa que vamos vestir, estamos a promover e a gerir a nossa imagem, uns melhores do que outros, uns para o bem e outros para o mal. Neste caso



específico de um jogador de futebol, tem que apostar nisto, tem que apostar porque...já na altura havia mas hoje cada vez mais...há jogadores que fazem uma carreira inteira, sem jogar no estrangeiro, só a jogar em Portugal, mas ali como defesa-lateral do Beira-Mar ou...que ninguém se lembra deles. Ninguém se lembra. Já conseguiram deixar uma marca, seja porque razão for...porque é assim: há tantas maneiras de comunicar, às vezes, não é preciso ser o Melhor Jogador do Mundo, mas se calhar, se fizermos uma boa comunicação, “Vai haver ali um evento de solidariedade, vamos estar presentes”, ele não vai jogar mais ou menos por causa disso, mas se calhar vão-se-lhe abrir outras portas...

**Pois, não vai jogar mais ou menos em termos de qualidade mas pode-lhe abrir outras portas...**

Sim, exactamente, a nível de qualidade, não vai ser melhor jogador, mas se calhar vai ser “melhor pessoa”, vai aparecer mais vezes, vão-se lembrar mais vezes dele...

**Aos olhos dos clubes, exacto...**

Aos olhos dos clubes, aos olhos das marcas,...eu dei há dias um exemplo, numa conversa: vamos imaginar que eu abro um restaurante e invisto 5000€ em publicidade (é um dinheirão para uma pessoa que abre um restaurante, em publicidade), o que é que eu vou fazer? Vou meter na rádio, vou fazer uma página no *facebook* com umas ofertas, uma pessoa vai lá, carrega e tem 10% de desconto,...imagina o que é, tu, por circunstâncias, porque entras em contacto com a agência dele, porque conheces ou por uma razão qualquer chegas ao Jorge Mendes e dizes “Diz ao [Cristiano] Ronaldo para ir almoçar ao meu restaurante que eu pago-te 5000€, tiramos uma fotografiazinha todos e ele mete lá “O melhor frango da guia que eu já comi”. Eu tive esta conversa porquê? O [Cristiano] Ronaldo foi agora à Madeira inaugurar o museu. Ele foi a um restaurante que eu conheço, que é muito conhecido na Madeira, que é o restaurante “Montanha” mas eu nunca lá fui, nunca lá tinha ido porque não é bem no centro do Funchal, fica fora de zona, preferimos ir para Câmara de Lobos e assim, que tem lá os bares das ponchas. Ele foi lá jantar e no final tirou uma foto com a equipa toda lá e mete no *facebook* dele é seguido por 71,5 milhões de pessoas, aquela foto é

impagável. Eu não digo daqui a 1 mês, se calhar, daqui a 1 mês já toda a gente se esqueceu a não ser que o dono do restaurante republique mas toda a gente que estava na Madeira e que segue o Cristiano Ronaldo que são muitos, mesmo quem não liga muito a futebol, aparece lá o [Cristiano] Ronaldo e as pessoas dizem “Olha este restaurantezinho na Madeira, vamos lá ver isto...” é uma coisa que tem um potencial tão grande, tão grande, que...

**Até que ponto é muito difícil para uma empresa como a *We Rock Sports* (eu sei que está no início [ndr: foi fundada em Setembro de 2013]) penetrar no mercado estrangeiro? Por exemplo, um jogador brasileiro que tenha uma empresa que assessorie a sua imagem no Brasil e que venha para a Europa, até que ponto é importante ser uma empresa europeia a fazer a sua assessoria de imprensa na Europa?**

Não acho que seja muito importante, não acho. Acho é que se calhar é mais *on time*, agora, eu não acho que seja muito importante, a não ser que seja uma empresa completamente desfasada da realidade, por exemplo, aquele tipo que chegou ao Arouca e disse que vinha para ser campeão [ndr: Romário], vem desfasado da realidade, porque ele não tem conhecimento nem tem ninguém que lhe tenha incutido...agora, tu tens uma empresa brasileira, por exemplo, a gerir a tua comunicação, assinas pelo Rio Ave e eles começam a meter *posts* [no *facebook*] e [notícias] nos jornais “O Pedro vai para o Rio Ave, o objectivo é a final da *Champions*” – são empresas desfasadas. Agora, uma empresa que trabalhe no meio do desporto ou no meio do futebol, tanto de lá para cá como de lá para cá, pode fazer perfeitamente esse tipo de trabalho.

**Para terminar, perguntava-lhe como costumam funcionar os contratos que fazem com os vossos jogadores, ao nível de remunerações para a empresa e validade dos mesmos.**

Nós trabalhamos com diferentes pacotes, desde os 70€ mais IVA até aos 210€ mais IVA e os contratos fazemos mensalmente renovação automática, porque é assim, não interessa ter um cliente, por exemplo, durante um ano em que ele não está satisfeito

ou eu não estou satisfeito, o melhor é chegar a um consenso e acabar logo isso do que ele estar 1 ano ou mais 6 meses a ser representado por alguém que ele não quer que o represente, porque aí cria um...até eticamente, eu acho que não tem muita lógica fazer um contrato com maior longevidade do que essa.

**Então, no fundo, vai-se renovando automaticamente, mensalmente, consoante a vontade do jogador...**

Basicamente, o que nós fazemos, e por isso funcionamos a nível de mensalidade, é o seguinte: o jogador, até ao dia 8 paga a sua mensalidade e nós continuamos a prestar o serviço durante 1 mês, no dia 8 do mês seguinte paga a mensalidade e nós continuamos...se ele chegar ao dia 8 e não quiser, ele não está a dever nada a ninguém: nem ele nos deve nada nem nós lhe devemos nada, não temos de pensar “Temos de fazer mais um mês para este *gajo* e este *gajo* não vai continuar”, não é assim...chega ao dia 8, ele não continua, e acabou. Mas obviamente que não fechamos a página de um dia para o outro. Nós contactamos, pode até haver um esquecimento, uma falha ou uma coisa qualquer. Eu acho que é a melhor maneira neste tipo de negócio...

**Mas então nem sequer está dependente do salário do jogador, quer este ganhe 5000€, quer ganhe 30000€, o valor é o mesmo...?**

Para nós, isso é como eu digo...nós nem sabemos os ordenados dos jogadores porque isso faz parte de quem os representa legalmente, dos empresários, para nós não nos faz diferença. Agora, se tivéssemos um jogador, nem é preciso ir muito longe, um jogador do Benfica, um jogador do Porto, de topo, que achássemos que havia interesse em ter uma representação oficial e exclusiva seria outra coisa, teríamos que fazer uma coisa diferente.

**Mas todos os vossos jogadores têm uma representação oficial e exclusiva convosco, não é?**

Sim, mas quando eu digo exclusiva...não têm exclusiva porque há outros jogadores que têm também os nossos serviços. Eu estou a falar de um jogador que dissesse “Vocês agora trabalham só para mim”

**Ah, está bem, se fosse só um jogador...**

Por exemplo, o Cristiano Ronaldo dizia “Vocês agora façam...”

**Se dediquem só a ele...**

Exactamente. “Vocês é que vão fazer tudo”, isso seria uma coisa diferente. O que nós fazemos não...nós temos pacotes que variam, desde o número de *posts* [no *facebook*] ao...é assim, eu falei-te há pouco da *sponsorização*, o caso do Ricardo [Ferreira], nem todos os nossos pacotes têm esse tipo de serviço. É mais fácil nós nem...o que nós fazemos até nem é negociar contratos, é fazer a primeira abordagem. Não é que fique mal ser o jogador a dizer “Vocês conseguem-me patrocínio ou não?”. Nós fazemos esse tipo de trabalho. Quando nós vemos que há uma base de interesse nós passamos ao jogador os contactos das pessoas que têm esse interesse.

**Isso costuma ser para jogadores que não têm agente ou para além de terem agente, vocês ainda fazem esse trabalho?**

Nós não representamos neste momento qualquer jogador sem agente...

**E os agentes deles não costumam também fazer esse trabalho de *sponsorização*?**

Penso que sim.

**Mas vocês complementam...**

Nós complementamos numa visão de se o jogador achar necessário. Não é “*Opa, vamos arranjar-te isto, isto e isto e vamos chatear 1000 pessoas até conseguir*”, não. Nós às vezes vemos oportunidades, temos estes jogadores, temos aqueles...”Vocês têm algum interesse nisto?” Inclusivamente, eu falei com a pessoa que tem a representação da *Under Armour* em Portugal, falei-lhe de alguns jogadores e ela disse-

me que precisava de um jogador do [Vitória de] Guimarães. E eu na altura, através de contactos (o primeiro que me arranjaram contacto foi o André André), até falei...ele depois acho que não chegou lá a acordo com a *Under Armour* mas não tem nada a ver com a nossa empresa, foi um contacto...

**10 de Janeiro de 2014 – O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “*Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho*”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, de fazer uma boa assessoria de imprensa, entre outras actividades. Concordas? Qual é a tua opinião sobre este tema?**

Sim, de facto, os agentes credenciados são bem menos do que os agentes que existem no mercado. Acaba por ser natural que a imagem seja algo à parte da transferência em si, e tu vez isso em jogadores como o Cristiano [Ronaldo], como o [Lionel] Messi, etc, que têm o contrato de imagem separado do contrato com o clube, portanto acho normal o jogador zelar pelo seu próprio interesse, a nível de imagem, comunicação, etc. Agora, o que eu não acho tão interessante são as pessoas que se fazem passar por agentes mas que não estão minimamente certificados, não têm parceiros certificados, não trabalham numa empresa certificada, pronto, aí já é...

**Mas quando a FIFA diz que um agente apenas pode negociar ou renegociar contratos...isto é muito redutor até porque, lá está, hoje em dia se um agente só trata da negociação de contratos acaba por estar um bocado *morto* à partida, na medida em que a sua concorrência cuida da imagem, cuida dos contratos de publicidade e tudo mais, não é?**

Eu acho que se um agente fizer um bom trabalho de, para já, fidelização do seu atleta, se o atleta perceber que aquele agente o pode levar a outro nível, acho que isso acaba por estar tudo...ou seja, o próprio atleta vai permitir que o seu agente angarie empresas de assessoria de imprensa, de imagem, etc. O que acaba por acontecer hoje é que, por exemplo, os grandes agentes preocupam-se muito com a transferência em si e, depois, o que vem a seguir, dependendo da dimensão do atleta, vai decrescendo,

entendes? Quanto maior for o atleta, maior será a presença nos *media*, mas quando o atleta começa a perder algum fulgor também acaba por desaparecer.

**Até que ponto é que achas que, neste momento, é fundamental fazer uma boa assessoria de imprensa de um jogador?**

Bom, eu acredito que seja mesmo fundamental. Nos dias de hoje, em que estamos perante a era da informação, com a internet, televisão, jornais, etc...aparecer, em todos esses meios, é crítico, é muito importante para os jogadores e, às vezes, não é só o aparecer, é a forma como apareces, porque quanto maior for o positivismo da notícia, mais beneficiado sairá o atleta. Portanto, o que vai acontecer a um atleta que não tenha uma assessoria de imprensa, por exemplo, é que as notícias irão muito de encontro ao seu dia-a-dia, ao jogo que fez, se o jogo foi bom, se o jogo foi mau...enquanto o nosso trabalho é encontrar...não só manter o atleta numa posição constante e ascendente, mas também protegê-lo de eventuais notícias que possam sair nos *media* que o possam prejudicar, claro.

**Gostava agora de pedir a tua opinião sobre a importância de uma boa assessoria de imprensa na transferência de um jogador e o facto de o jogador não cair em esquecimento e, no futuro, poder voltar [a ter um cargo activo no futebol português].**

Bom, vêm-se vários casos de atletas que estavam, por exemplo, no Brasil, vieram para a Europa e desapareceram completamente do Brasil, num período de um ano e meio, atletas de uma grande dimensão, e isso faz-nos perceber [a importância de uma boa assessoria de imprensa]...aliás, o fluxo [de jogadores] que se vê cada vez mais de Portugal para o Médio Oriente, deve-nos fazer pensar um pouco sobre isso: qual é que será a importância de uma assessoria de imprensa para um jogador que vai agora para o Dubai, por exemplo? Depende da idade: se for fazer o último contrato da vida dele, se calhar não vai ter um grande impacto, agora, se for um atleta que ainda tem 28, 29 anos, [este] não sabe o que é que vai acontecer, se vai lá ficar 4 ou 5 anos ou se vai voltar passados 6 meses e, como tal, é importante ser falado no seu país de origem. Questões sobre como é que está a correr a estadia, se está a marcar golos, se não está a marcar golos, se está a defender bem, se é um bom guarda-redes,...*whatever*. É

importante não cair no esquecimento porque isso, a nível de carreira, de facto, tem um grande impacto.

**Falavas no caso do último contrato da sua carreira, mas até tenho lido coisas que vão no sentido de que os agentes estão cada vez mais preparados a cuidar da carreira do jogador, mesmo após o seu término, ou seja, a carreira acaba e os agentes preocupam-se em dar bases sólidas ao jogador, a ter dinheiro, e tudo mais. Pegando nisto, chegamos também à conclusão que, mesmo que seja o último contrato do jogador, será importante não cair no esquecimento porque depois mais oportunidades surgiram, não é? Como treinador ou...**

Claro, exacto. Não sei que trabalho as empresas de agenciamento de jogadores, como a *Gestifute*, por exemplo, fazem a esse nível mas acredito que quando um jogador deixe de jogar futebol haja um aconselhamento, e esse aconselhamento é de facto fundamental. Porquê? Um jogador que receba muitos milhões ao longo da sua vida futebolística, que gire melhor ou pior [o seu dinheiro], acredito que não vá cair em desgraça, mas um atleta que aos 32 anos tenha, por exemplo, 1 milhão de euros na sua conta...com 1 milhão de euros tu não consegues viver a vida inteira, depois tens família, tens filhos, etc, portanto, é realmente necessário um excelente aconselhamento e criar valor nesse montante que os jogadores foram adquirindo ao longo da sua vida profissional para que dali em diante possam...há vários cenários, há os jogadores que nunca mais estarão relacionados com o futebol e então têm que, desse valor, encontrar o seu futuro e há os jogadores que depois ficam treinadores, directores-desportivos, etc, e aí também é um mercado...aí também os agentes podem ajudar bastante na carreira do atleta, de facto.

**Até que ponto é muito difícil para uma empresa como a *Makefoot* penetrar no mercado estrangeiro? Por exemplo, no caso do Elias existe uma empresa que assessora a sua imagem no Brasil, vindo para a Europa, até que ponto é importante ser uma empresa europeia a tratar disto?**

Faz todo o sentido os atletas, sobretudo os brasileiros, terem uma assessoria no Brasil e uma assessoria na Europa. Aliás, nós próprios, temos uma parceria com uma empresa brasileira, que faz a assessoria de imprensa de grandes atletas que estão em



Inglaterra, Espanha, etc. Porque é que isso é importante? Exactamente por aquilo que estava a dizer há pouco. No Brasil não vão conseguir fazer o trabalho que nós vamos fazer aqui, não só em Portugal, mas também em Itália, Espanha, França, etc, e é importante eles terem um ponto de contacto, alguém, uma empresa que possa fazer o mesmo que eles fazem no Brasil, mas aqui na Europa. Imagina um atleta que está em Portugal, que de facto se está a destacar em Portugal, mas que não tem uma assessoria de imprensa no Brasil...as assessorias de imprensa andam muito à volta também de contactos, de influências, etc, ao nível dos *media*, portanto, nós, daqui, até poderia acontecer, conhecermos muita gente no Brasil, e até conhecemos mas não é a mesma coisa do que haver uma empresa que está no Brasil e que faz esse trabalho no dia-a-dia, no Brasil. No caso de um atleta que, como eu te disse, se esteja a destacar aqui em Portugal, mas que queira ir à selecção do Brasil, acho que esse atleta tem que ter a visão de investir também numa assessoria no próprio Brasil, porque senão não vai aparecer e quem, enfim, não aparece...

**...é esquecido...**

É esquecido.

**Mas essa empresa (*Tudo*) que falávamos antes da entrevista, que cuida da imagem do David Luiz e do Ramires no Chelsea, lá está, é uma empresa brasileira e no entanto está a cuidar de jogadores que estão a jogar em Inglaterra, sem ter os mesmos contactos que teria se fosse uma empresa inglesa...**

Certo. O que eles fazem, tipicamente, é apoiar o jogador naquilo que ele precisar, estar em constante contacto com os jogadores e, no caso de haver alguma coisa mesmo muito crítica, tentarem, de alguma forma, ajudar. Mas não é um trabalho diário de assessoria de imprensa nos meios ingleses, por exemplo, *OK?*

**E não seria melhor para eles [David Luiz, Ramires,...] ser, neste caso, uma empresa inglesa a fazer a sua assessoria de imprensa? Ou como já atingiram um determinado estatuto já não têm tanto essa preocupação?**

Eles deviam...aliás, eles têm uma parceria connosco, mas no caso de um atleta como o David Luiz e como outros, se calhar até deviam fazer uma parceria com uma agência de comunicação inglesa...

**Exacto. Nós dizemos que é importante ter o conhecimento do mercado europeu, no caso da *Makefoot*, mas quanto maior for o conhecimento no próprio país, melhor...?**

Melhor. Claro, exactamente.

**Para terminar, perguntava-te como costumam funcionar os contratos que fazem com os vossos jogadores, ao nível de remunerações para a empresa e validade dos mesmos.**

Acordamos normalmente um valor de 10% do salário do jogador, dependendo de quanto este auferir e tipicamente os contratos são de 1 ano.

**21 de Abril de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratualmente ligados a apenas um. Pedia-te então que me disseses que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratualmente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como é que convences um jogador a assinar um contrato de exclusividade contigo?**

A maior desvantagem é quando tu entras num clube e um mesmo jogador vai ser oferecido sete ou oito vezes: é complicado para o jogador e é uma grande confusão para os clubes. Essa é a maior desvantagem. Em relação às vantagens, eu acho que é importante o jogador ter um agente em quem confie a 100%. [Penso que é importante ter] Esta relação de proximidade, este acompanhamento, esta interacção que existe entre o agente e o jogador, que faz o agente passar de agente a amigo. Naturalmente, o futebol é muito complicado...em Portugal, somos 70 agentes, pondo um número redondo digamos que 25 trabalham efectivamente a tempo profissional mas o resto não trabalha. Mas é uma luta muito grande porque não somos um país com muitos habitantes, o que torna complicado conseguir assinar com jogadores. Nós, felizmente, temos tido alguma facilidade nesse aspecto mas, fundamentalmente, é a credibilidade e o projecto que tu apresentas para conhecer o jogador. Agora, há jogadores que preferem, eventualmente, não assinar com ninguém até lhes trazerem uma proposta, o que nós pensamos que é errado porque tu deves ter uma pessoa com quem deves falar ou os clubes devem falar ou, por exemplo, o teu agente de fora liga, nem sabe muito bem com quem é que há-de falar, estás a perceber? A situação é esta, basicamente é isso...

**O que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

Bem, a profissão de jogador de futebol é uma profissão de curta durabilidade. Agora, é uma profissão que, por ser curta...Uma percentagem muito diminuta [dos jogadores],

cerca de 5%, tem salários muito grandes, o resto [dos jogadores] já tem salários grandes para a sociedade [em geral] mas que por ser uma actividade [de] curta [duração], de 12, 15 anos, peca por não ser suficiente para o resto da vida, no fundo é isso...Um agente...a pergunta é exactamente sobre a profissão de agente?

**Não, não. É sobre o que distingue a profissão de futebolista das demais e o faz ter um representante. Ao contrário de outras profissões como médico, advogado, etc....**

Geralmente porque se trata de contratos, há transferências,...tem que haver esta intermediação entre o clube e os jogadores, é isso que a distingue.

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Isso dava para falarmos aqui durante um dia inteiro...é uma pergunta pertinente, uma pergunta a que não é fácil responder. Vamos lá ver uma coisa...principalmente quando são transacções estrangeiras, existe um intermediário que é da confiança do clube e [que] vai fazer [o negócio]. A nível nacional, existem alguns pormenores de que não é bom falar, outros interesses...isso acontece...no fundo, é isso.

**Ok, mas quando estás a dizer “outros interesses”...é um pouco aquilo de quando todas as partes acabam por ganhar no processo...?**

Exactamente...

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Depende. Também há agentes que indicam jogadores e, porque os clubes infelizmente não têm *scouting*, se os agentes não os indicassem, [os clubes] futuramente não ganhariam 1 ou 2 milhões [de euros]...Às vezes, pagam-se 5 ou 10 mil euros e com 5 ou 10 mil euros, em 5 meses, consegue-se 1 milhão de euros...

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Difere de caso para caso...a lei existe e é clara: se nós representamos um jogador devemos receber do nosso cliente, que é o jogador. Se representamos um clube, ou seja, para intermediar, devemos receber do clube. Infelizmente, para muitos é “felizmente”...eu sou um bocado contra o que se faz actualmente, que é o contrário disso tudo, é o contrário daquilo que está escrito: geralmente são os clubes que pagam as comissões, não é? A percentagem normalmente é 10%, mas há clubes que pagam 7%, há clubes que pagam 5%, há clubes que pagam 3%,...depende...

**No teu caso, recebes dos clubes e não dos jogadores...?**

Recebo dos clubes, nunca recebi dum jogador, apesar de achar que deveria receber dos jogadores. Mas como é uma política já instalada...senão perco competitividade relativamente aos outros...

**Porque é que achas que devias receber dos jogadores?**

Então, se tu defendes o jogador...não é? Não estás a defender o clube. Assim, a que é que te vai obrigar? A estares preocupado com se o jogador vai estar bem, estares preocupado com a tua comissão e ainda estares preocupado com o clube não ficar chateado de fechar o negócio; se recebesses do jogador só estavas preocupado com uma coisa, que é aquilo que tu tens assinado: defender o teu jogador [até] à morte, quanto mais ele recebesse, mais tu ganhavas. Assim não, estás preocupado com tudo.

**Pois...e como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

Geralmente há um contrato, mas, infelizmente, 90% dos clubes não cumpre os contratos com os agentes.

**É que a FIFA diz que deve ser acordado um montante previamente...costuma ser sempre assim ou não?**

Depende de clube para clube...

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Em que situação?**

Nós nunca pagámos nada a um jogador.

**Mas conheces algum caso ou não?**

Sim, conheço, mas nunca foram contratos de agenciamento, foram contratos privados, em que jogadores assinavam com agentes por pagamento de alguns valores, apartamentos, casas, carros,...

**Mas só na assinatura do contrato? Não se, por exemplo, um jogador estiver sem clube, esse género de situação?**

Não, isso faz parte, eu acho que faz parte os bons agentes...As empresas [de agenciamento] e os agentes não têm obrigação mas devem apoiar o jogador quando não recebe salário, quando não tem contratos...

**Financeiramente?**

Financeiramente. Mas uma coisa é ajudar...depois vai ser devolvido.

**E já vos aconteceu isso?**

Muitas vezes.

**Uma das grandes ameaças, provavelmente a maior delas, da actividade de agente de jogadores é o constante assédio de outros agentes, relativamente a jogadores, que não os seus próprios agentes, e o desejo crescente de trocar de representante que isso pode provocar nos jogadores. Como é que contornas esta questão? Que procedimentos tomas?**

Eu acho que há uma grande falta de bom senso e de respeito de 80% dos agentes, que não respeitam os contratos. Nós, geralmente, quando ligamos, ligamos...tens de saber se eles têm contrato ou não. Ligas, se o jogador tiver agente, tem agente: [digo-lhe] "Deixa-me falar com o teu agente...", já não falo mais com o jogador, e acho que devia ser sempre assim. Mas eu acho que o grande cancro do futebol nem são os agentes

licenciados, são os piratas, esse é que é o grande problema do futebol: chegam ao futebol, dão 2, 3 mil euros a jogadores, assinam com eles e nem se preocupam se os jogadores têm contrato [de representação] ou se não, esse é que é o grande problema. Agora, como é que contornamos isso? Só tens uma solução para contornar: o teu trabalho e a confiança que tens com o jogador. Tens que estar sempre preparado porque vais perder sempre alguém.

**O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “*Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho*”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, de fazer uma boa assessoria de imprensa, promoção de imagem, entre outras actividades, não é assim?**

Nós fazemos isso tudo, por isso...tem que ser o agente, o agente não, a empresa do agente em que o jogador está inserido a dar apoio nesses aspectos todos.

**Ou seja, este já é um artigo completamente ultrapassado...**

Ultrapassado...

**...porque, no fundo, já toda a gente faz isso, não é?**

Exactamente...

Muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-te então que me falasses um pouco acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.

A vantagem é óbvia: a proximidade. Com um telefonema conseguir-se resolver tudo, acho que aí está a maior vantagem, a proximidade com o clube, a proximidade com o jogador se houver algum problema, às vezes, até a própria língua, essas são as maiores vantagens.

### **E as desvantagens?**

As desvantagens: não ter controlo sobre o jogador a 100%. Tem muito a ver com a confiança que tens no outro agente, porque o outro agente pode tentar roubar [o jogador] no fim.

### **E já delegaste essas competências noutro agente?**

Não.

**O artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores refere que** *“Um profissional estabelecido que tenha, no decurso da temporada, aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva. Deve ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos. A existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso. Em tal caso, não devem ser impostas sanções desportivas, apesar de poder ser paga compensação. Um profissional apenas pode terminar o seu contrato nesta base nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado”*. Posto isto, pergunto-lhe porque é que acha que este artigo não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão descontentes para se desvincularem dos seus clubes.

Porque geralmente os nossos jogadores nunca jogam menos de 10% [dos jogos oficiais], pelo menos os meus.

### **Mas só por essa razão?**

Só por essa [razão].

### **E se por acaso...**



Se acontecesse? Eu acho que também existe o bom senso do clube de não querer ficar com o jogador, porque isso só acontece...não pode acontecer se [o jogador] for castigado [por exemplo]...tem uma série de nuances.

**Acaba então por ser mais benéfico para todas as partes se não se recorrer a isto, se se for por um...**

Sim, um caminho...

**Mais pacífico...**

...cordial, sim.

**Tu és agente de jogadores mas seguramente que fazes também trabalho de *broker*, não?**

Intermediário, sim.

**Pedia-te então que me explicasses o que é um *broker*, ou um intermediário, como quiseses [chamar], no mundo do futebol.**

Um intermediário, geralmente, é a pessoa que junta dois clubes para fazerem um negócio, que não tem nada a ver com o produto, que é o jogador. Junta os dois clubes, um dos quais tem interesse no jogador, e faz o negócio. Faz a intermediação. No fundo, é isso.

**Essa é a vertente mais desportiva do termo, digamos assim, mas também me disseram que um *broker* ou um intermediário pode ainda ter a capacidade de conseguir arranjar capacidade de financiamento aos clubes para chegar aos jogadores. Não sei se também tem essa parte, se não...?**

Acaba por ser um intermediário a trazer investidores, é a mesma coisa: quando estamos a falar de jogadores, estamos também a falar de investimento no clube.

**Quais as principais diferenças, ao nível de competências que uma pessoa tem de ter, entre a actividade de agente de jogadores e a de *broker*, ou de intermediário?**

Quando tu és agente de jogadores, tens de ter a responsabilidade de cuidar do teu jogador. Quando és o *broker* só tens de juntar os dois clubes e fazer a intermediação.

**O agente tem um trabalho mais de psicólogo, digamos assim, não é?**

Sim, nós até temos um psicólogo na nossa empresa a tempo inteiro.

**Como é que costuma ser dividida a remuneração entre o *broker* e o agente do jogador?**

O *broker*, geralmente, já tem um clube contratualizado, já sabe quanto é que vai ganhar com a intermediação. O agente, depois, tem que negociar com o clube...

**Mas há alguma base? Uma média aproximada...?**

É caso-a-caso. Não existe...

**A média não é 50%/50%...?**

Não...

**Costuma ser mais para o *broker* ou mais para o agente? Mais para o agente, ou não?**

Pesando o custo efectivo que tu tens a fazer a intermediação, acabas por ganhar mais como *broker*, porque não tens o custo fixo em despesas com o teu jogador.

**Ok...e quais é que foram as principais dificuldades que sentiste para entrar no mercado?**

Principalmente, abrir portas nos clubes foi a maior dificuldade, também haver muita concorrência na zona onde nasceu a nossa empresa [ndr: Maia], a minha idade,...fundamentalmente foi isto.

**E quais as principais dificuldades que sentiste para ganhar nome/reputação no mesmo?**

São os jogadores que te dão reputação. Se conseguires fazer bons trabalhos com os jogadores, consegues atingir os teus objectivos e ganhar credibilidade.

**Só aqui um aparte relativamente à outra questão: a recompensa efectiva pode ser maior para o *broker*, mas a comissão do negócio costuma ser maior para que parte?**

Depende, [é] caso-a-caso...

**Segundo notícia dada pela Lance!Net a 25 de Fevereiro de 2014, a FIFA irá desregulamentar a actividade dos agentes de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e os jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. Pedia-te agora a tua opinião sobre este tema: achas que isto é bom ou mau para o futebol?**

Eu acho que é muito mau. Se as próprias federações e as associações nacionais de agentes não tomarem conta disto, isto pode-se tornar uma verdadeira selva, não é? Podemos ter presos que mataram pessoas a agenciar jogadores...isto não cabe na cabeça de ninguém. Actualmente, para seres agente de jogadores, tens que ter o teu cadastro limpo. Tirando essas regras, o futebol fica muito mais poluído...

**Achas que os exames para obter a licença de agente da FIFA, como eram feitos, davam bases sólidas para defender os interesses do jogador ou achas que ficavam aquém?**

Não. Eu penso que se deviam fazer – que não se faziam – cursos intensivos e, depois, exames. Dantes, pagavas e fazias um exame, basicamente era isto.

**Como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Eu acho que temos um caminho muito longo para percorrer, acho que precisamos de ser mais instruídos. O paradigma do agente também já está a mudar, já não é aquela pessoa velha que pega no telefone e que resolve, que era construtor, que era isto...não: cada vez entram mais pessoas licenciadas nesta área, pessoas com mais capacidade, com mais conhecimento. Agora, a nível legislativo temos de estar mais protegidos, porque de todos os intervenientes do futebol – e somos nós que trazemos as receitas extraordinárias para os clubes – somos os mais prejudicados e os menos reconhecidos.

**3 de Março de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratualmente ligados a apenas um. Pedia-lhe então que me dissesse que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratualmente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como convence um jogador a assinar um contrato de exclusividade consigo?**

Para já, nós não trabalhamos com jogadores que não tenham um contrato de exclusividade connosco. Eu entendo que haja jogadores que não se queiram comprometer só com um agente, é uma questão que lhes [compete a eles decidir]...no final, nós trabalhamos para os atletas e, portanto, temos que respeitar a posição dos atletas. A meu ver, porque é que eu acho que não é [vantajoso para o jogador]...? Pode parecer cómodo, porque tu não ficas vinculado a ninguém e, portanto, podes trabalhar com quem te trazer uma proposta, se te interessar, mas ao mesmo tempo acho que trabalhares com um agente em exclusividade não te limita essa possibilidade, porque [por exemplo] eu trabalho com diversos jogadores e já fiz diversas parcerias em relação a esses atletas que represento, não tenho nenhum tipo de problema, como já trouxe propostas de clubes para jogadores de outros agentes...A meu ver, o problema de não se trabalhar só com um agente tem que ver com o facto de o nome do jogador começar a ser vinculado a demasiados agentes no meio, e ter seis ou sete agentes a oferecer o mesmo jogador a um clube não me parece que vá dar grande credibilidade a esse jogador. Isso faz com que a decisão dos clubes acabe por incidir não na melhor situação para o jogador mas naquele agente que lhe trazer a proposta pelo valor mais baixo, ou seja, se há um que diz “Eu posso-o trazer e custa 500” e há um que diz “Não, não, eu consigo por 300”, a tendência normal do clube, pode até nem ter tido contacto [com o agente em questão], é tentar que ele venha pelo menor valor, portanto, acho que para o jogador, ter esse tipo de pessoas a trabalhar, não é a melhor solução, sinceramente, mas tenho que respeitar que os jogadores queiram ter essa posição.

**O que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

Digamos que [os futebolistas] estão um pouco enquadrados no mundo dos *entertainers*, ou seja, não é uma questão só de...os próprios artistas de cinema, os músicos, têm agentes, e eu acho que o facto de trabalharem com os agentes faz com que se possam dedicar à [sua] profissão sem terem outro tipo de preocupações, digamos assim.

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Porque muitas vezes a informação não está toda disponível, nós temos informação que os próprios clubes não querem libertar, ou seja, [qual é a] duração do contrato, se o jogador está contente, se não está contente, se existem cláusulas específicas no contrato dos próprios jogadores,...e, portanto, se há um clube que vai ter com outro a tendência é dificultar...isso acontece, os clubes falarem entre si, mas normalmente, nós vamos sabendo (a maior parte dos agentes) [quais são] as necessidades dos clubes e também vamos propondo clientes de acordo com as necessidades que nós sabemos que esses clubes têm. É evidente que os clubes, depois, têm o departamento de *scouting* e tomam as decisões – a maior parte deles – baseadas nas [suas] próprias avaliações, mas digamos que há uma primeira informação que faz...porque não adianta passar determinado tipo de informação se nós sabemos que depois não é exequível para um clube, não me adianta ir falar com um clube que só está disposto a pagar 1 milhão de euros de transferência e propor-lhe um jogador de 10 [milhões de euros], quer dizer, não faz grande sentido. Esse tipo de trabalho também tem que ser feito por nós, tentar filtrar esse tipo de informação.

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em por vezes, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

É como lhe digo, é uma questão de opção. Mais uma vez, a questão é sabermos se a informação [é útil]...e se depois o negócio acaba por ter consequência ou não, se acaba por ser feito ou não. Muitas vezes, há clubes que fazem o negócio entre si, a comissão da transferência não é paga, sendo só paga uma comissão baseada no salário do jogador ao agente (não sobre o valor da transferência), há casos em que é um agente que faz a transferência e outro que trata da situação da representação do atleta, portanto, são situações diferentes. Também não tenho isso como claro, que se não recorrerem aos agentes poupam esse valor porque normalmente quem vende é quem paga, é um pouco como funciona o mercado imobiliário. Se nós conseguirmos que o nosso cliente, que é o jogador, ajude a que esse negócio se faça, se calhar [o jogador] pode ser vendido por um valor mais baixo do que seria de outra maneira.

**Normalmente, quem paga a comissão ao agente é o clube vendedor? Não é o clube comprador?**

Normalmente sim [é o clube vendedor] se bem que não há [nenhum padrão estanque], não está [definido que é sempre assim]...cada negócio é definido por si, ou seja, não há uma situação completamente estanque, [que se possa] dizer que a percentagem é sempre esta e vai ser sempre esta...evidentemente que há clubes que têm essa situação parametrizada e definida mas há outros que mediante o negócio, se o negócio for mais atractivo,...vamos imaginar...nós só estamos a falar de transferências, mas também podemos falar de jogadores livres, ou seja, de um jogador que acaba contrato, que não aceita a renovação de contrato num clube e que depois sai livre: aí já é uma negociação completamente diferente do que seria uma transferência normal, não é?

**Quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe a tal comissão da transferência. Perguntava-lhe como é que os clubes ganham com essa intermediação, mais uma vez.**

Mais uma vez, pela informação chegar de uma forma...mas também depende dos casos, isto é complicado porque nós estamos a generalizar...eu sei de clubes que

preferem lidar com os agentes porque sabem que a informação lhes chega de uma forma mais correcta do que se estivessem no mercado à procura que lhes dessem essa informação e clubes que preferem trabalhar de outra maneira e há agentes e agentes, portanto, esse tipo de informação, generaliza-la, é difícil porque não é bem assim [que as coisas funcionam], não podemos dizer que os 100 agentes que trabalham em Portugal, ou 120, trabalham todos da mesma forma porque não trabalham todos da mesma forma.

**Nos Regulamentos dos Agentes de Jogadores, da FIFA, está estabelecido, logo no 1º artigo, que *“estes regulamentos não cobrem quaisquer serviços que poderão ser providenciados pelos agentes de jogadores a outras partes como directores ou treinadores. Tal actividade é regulada pelas leis aplicáveis no território da Associação”*. Posto isto, pergunto-lhe se, em termos práticos, há alguma diferença entre representar um jogador e um treinador, bem como as vantagens que podem advir da representação de um treinador.**

Vamos lá ver o seguinte: em termos da regulamentação [da] FIFA, que depois é dada às federações, a representação de um treinador nem sequer existe, o que existe é a representação de jogadores, digamos que a representação do treinador é uma extensão dessa actividade de representação de jogadores e, portanto, não está parametrizada da mesma maneira que está a situação [da representação] dos jogadores.

**E que vantagens existem, em termos gerais, em representar um treinador?**

A vantagem, mais uma vez, é termos um cliente com quem trabalhamos e que confia em nós, basicamente é essa situação. A partir daí é todo...o trabalho é diferente, digamos que é diferente, porque o trabalho de [representação de] jogadores, para já é mais amplo, porque o mercado é muito maior, enquanto para um treinador o mercado é muito mais limitado, o facto de haver muitos treinadores que continuam a trabalhar com os representantes com quem já trabalhavam quando eram jogadores, ou seja, deixaram a actividade [de jogador], tinham um representante, que tiveram durante uma série de anos, e mantêm esse representante, muitas vezes, passa-se esse caso, há outras situações em que não...Digamos que a situação de representar um

treinador se baseia na procura, para o nosso cliente, do melhor tipo de projecto desportivo, um pouco na base daquilo que também procuramos para os nossos clientes jogadores de futebol.

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Depende, depende, não há uma situação definida em relação a isso.

**Perguntava-lhe também – não sei se me vai conseguir responder – como é que se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

Com factura, normal. É um serviço que é prestado, baseado num acordo que é feito, num contrato que normalmente é celebrado, em que o agente procede à emissão de uma factura ao clube pelos serviços que lhe foram prestados.

**Eu pergunto-lhe isto porque nos regulamentos da FIFA é dito que este pagamento deve ser um montante fixo previamente definido, mas depende, não é? O pagamento pode ser feito de forma semestral,...?**

Sim, isso depois...a forma de pagamento é [uma coisa] diferente, uma coisa é o montante que é definido, outra a forma, se é pago de uma vez, se é pago em duas vezes, em três vezes ou quatro [vezes], isso depois é acordado entre as partes...

**No entanto, esse montante inicial deve ser sempre definido previamente quer seja num contrato de prestação de um serviço a um clube...**

O montante normalmente é definido, claro.

**...quer seja na negociação de uma transferência de um jogador...?**

Claro, claro.

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Em que situação?**



Há casos em que se o jogador...aliás, nós somos obrigados a ter um seguro, precisamente para o caso de [se] o jogador entender que houve alguma situação de dolo ou que foi prejudicado pela acção do próprio agente, poder accionar esse agente, portanto, terá esse seguro para tratar dessa situação. Nós nunca tivemos uma situação em que um jogador nos pusesse uma acção por entender que nós não o tivéssemos representado bem...

**Isso em caso de litígio. Mas não costumam os contratos ter presente um valor de uma indemnização a ser paga pelo agente ao jogador, sem ter a ver com essa questão do litígio?**

Não, não.

**Vamos supor que um jogador está sem clube. Os contratos costumam ou não ter uma cláusula em que o agente paga [ao jogador]...?**

O facto de o jogador estar sem clube...o agente, a única coisa que tem que mostrar ao atleta é que fez tudo o que estava ao seu alcance para lhe encontrar uma solução, porque não somos nós [os agentes] a entidade empregadora. Vamos lá ver o seguinte: essa história de dizer que com o agente...aquilo que eu costumo dizer aos atletas é que 90% do trabalho depende deles, só 10% é que depende de nós, ou seja, não me adianta trazer clubes cá para ver um jogador se ele, pura e simplesmente, não dá um pontapé numa bola, milagres não fazemos...

**Eu estou-lhe a perguntar isto porque já ouvi falar em casos de agentes que colocam cláusulas nos contratos de representação em que se comprometem a pagar ao jogador se este estiver sem clube...**

Há muitas cláusulas, eu vejo muitos agentes a fazer muitas coisas...

**Uma das grandes ameaças, provavelmente a maior delas, da actividade de agente de jogadores é o constante assédio de outros agentes, relativamente a jogadores, que não os seus próprios agentes, e o desejo crescente de trocar de representante que isso pode provocar nos jogadores. Como contorna esta questão? Que procedimentos toma?**

Não há, não há [procedimentos a tomar]. Os contratos de representação que nós podemos assinar são contratos de dois anos mas independentemente de o contrato ser de dois anos ou da duração [que pudesse tomar], isto é uma relação de confiança, portanto, se a relação de confiança não for mantida, por muito que se tenha um contrato em vigor...um agente pode já não estar a trabalhar bem com um jogador ou um jogador com um agente tendo ainda um contrato em vigor, sabendo que vai acabar dentro de três ou quatro meses, portanto, o fundamental nesta situação é a confiança, aquilo que nós vamos fazendo, digamos que o nosso histórico de operações, que vai fazendo com que os jogadores vão confiando em nós e é esse tipo de relação que nós queremos com os jogadores. Agora, sabemos que nem nos casamentos há casamentos para a vida, portanto, neste tipo de relações...estando-se também muitas vezes a falar de jovens ainda com muita ambição e com muita vontade, a cabeça pode oscilar com ofertas.

**O problema é que mesmo durante o próprio contrato de representação, os tais dois anos, muitas das vezes, o jogador requisita os serviços de outro agente e, no entanto, a FIFA protege quase sempre o jogador, não é? Nunca protege o próprio agente...?**

Sim, sim.

**O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “*Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho*”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, de fazer uma boa assessoria de imprensa, promoção de imagem, entre outras actividades, não é assim?**

Sim, muitos dos agentes licenciados fazem esse trabalho, ou têm pessoas nas suas empresas que ajudam a fazer esse tipo de trabalho. A situação dos clubes aceitarem negociar ou não com agentes licenciados têm muito a ver também com os países, ou seja, em Inglaterra ou na Alemanha não nos sentamos com nenhum clube ao qual não provemos que somos agentes licenciados e que estamos mandatados pelo jogador

para o poder representar. É uma situação...em Portugal, infelizmente, não é assim, mas isso também depende de país para país...

**Muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-lhe então que me falasse um pouco acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.**

Mais uma vez, tem a ver com uma questão de confiança e tem a ver...eu acho que é impossível para nós, agentes, dominar todos os mercados, é completamente impossível, fisicamente é impossível e, portanto, vamos tendo parceiros em determinados países, que são pessoas em quem nós confiamos e que nos ajudam a fazer determinado tipo de negócios. Estando elas lá, é mais fácil darem-nos informação sobre o que é que se vai passando com os jogadores, o que é que se vai passando com os clubes e serem, digamos, os nossos representantes, os nossos ajudantes, nesse país em relação a um jogador que nós representamos. Temos casos em que nós fazemos isso no estrangeiro e temos outros casos em que trazemos jogadores de parceiros nossos para Portugal e somos nós os responsáveis, digamos assim, por eles cá em Portugal.

**E que cuidados é que toma quando quer apurar a credibilidade desses agentes estrangeiros com quem pretende realizar parcerias?**

Mais uma vez, é uma questão de experiência e de *know-how* que nós vamos tendo, de informação que vamos tendo desses agentes, que tipo de jogadores é que representam, que tipo de informações temos dos clubes acerca desses agentes,...sendo o mercado do futebol um mercado global, [este] acaba por ser ao mesmo tempo um mercado muito...em que a maior parte das pessoas se conhece, pelo menos aquelas que funcionam em determinado nível de mercado acabam por se

conhecer quase todas e, portanto, a informação rapidamente acaba por passar e nós acabamos por recolher as informações que queremos.

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Sim, sim. A maior parte sim. Mas também, mais uma vez, depende dos países, há países onde não existem cláusulas de rescisão, há países em que existe [essa cláusula]...foram os espanhóis que introduziram as cláusulas de rescisão mais pela rivalidade do Barcelona com o Real Madrid, para não irem buscar jogadores um ao outro começaram a meter essas cláusulas. Inicialmente, as cláusulas de rescisão tinham basicamente a ver com isso, [eram criadas] para que clubes rivais não fossem buscar jogadores de um...até que se começaram a generalizar as cláusulas de rescisão. Mas muitas delas completamente abusivas...

**Mas no caso da cláusula de rescisão, esta é a indemnização que o jogador tem que pagar ao clube se quiser rescindir o seu contrato unilateralmente sem justa causa...**

Correcto. O jogador ou o clube que esteja interessado nos seus serviços...

**Mas sempre através do jogador...?**

Depende do que esteja escrito no contrato...

**OK, mas por outro lado, por parte do clube ao jogador, não costuma haver uma cláusula assim...?**

Digamos que é a cláusula indemnizatória pelo não cumprimento da questão que está estipulada em termos contratuais...

**Costumam ser os restantes salários, não é?**

Depende também. Em princípio sim, mas também depende...há uma discrepância clara entre aquilo que é a indemnização [devida ao clube] se for o jogador a indemnizar ou se for o clube a despedir [e a ter de indemnizar o jogador], aí há uma discrepância...

**O artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores refere que** *“Um profissional estabelecido que tenha, no decurso da temporada, aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva. Deve ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos. A existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso. Em tal caso, não devem ser impostas sanções desportivas, apesar de poder ser paga compensação. Um profissional apenas pode terminar o seu contrato nesta base nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado”*. Posto isto, pergunto-lhe porque é que acha que este artigo não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores e pelos próprios jogadores que estão descontentes para se desvincularem dos seus clubes.

Porque a FIFA diz isso mas depois existem uma série de regras internas que vão condicionar completamente essa possibilidade e entre a situação estar julgada e os perigos que existem para esse tipo de indemnizações por quebrar esse contrato, o risco neste momento faz com que a maior parte das pessoas não olhe sequer para ele...

**Quando fala em regras internas, está a falar da própria FIFA?**

Da própria federação e da própria liga, não só da própria FIFA.

**A minha interpretação sobre isto é que, olhando para esta questão a uma macro escala, poderá também depreender-se que acabaria por não compensar a ninguém, não é?**

Claro.

**Porque as relações ficariam um pouco afectadas e...**

Também, também. E depois existem várias situações que são complicadas, vejamos: um guarda-redes; existindo três guarda-redes numa equipa, é difícil que um deles tenha 10% dos jogos [oficiais] – o terceiro –, portanto, existem aqui vários aspectos que depois, na altura em que fossem equacionados, fariam com que houvesse certos perigos para quem dissesse aos jogadores para tomar essa via...

**Até porque a FIFA fala numa avaliação de caso-a-caso, o que ainda deixa este regulamento mais...**

Exactamente, exactamente.

**Você é agente de jogadores mas seguramente faz também trabalho de *broker*, não?**

Sim, sim.

**Pedia-lhe, então, que me explicasse o que é um *broker* no mundo do futebol.**

O *broker*, no mundo do futebol, é a pessoa que se põe em contacto e que faz a ponte entre o agente de um determinado jogador que nós sabemos que tem [clubes] interessados e um clube que está interessado nesse [jogador]...ou seja, não sendo nós os representantes do atleta, mas tendo boas relações com os clubes e sabendo que um clube está à procura [de um jogador] porque já nos pediu a nós ou porque soubemos que está à procura de um jogador para determinada posição, juntamos as duas partes e fazemos com que se tente realizar esse negócio, isso acontece muitas vezes...

**Mais uma vez, há base de contactos e de relações de confiança...**

Mais uma vez, há base de contactos e de relações de confiança...

**Quais as principais diferenças, ao nível de competências que uma pessoa tem de ter, entre a actividade de agente de jogadores e a de *broker*?**

Normalmente é a mesma pessoa, ou seja, são agentes de jogadores que pelos contactos que foram fazendo, porque deixaram de ter tantos jogadores ou porque, até tendo, não têm o cliente específico para determinado clube dentro da sua carteira

de clientes mas sabem que há um agente com quem têm uma boa relação que pode ter esse jogador, com esse perfil, acabam por propor esse negócio, muitas vezes acabam por ser agentes licenciados como os outros...

**A actividade de agente de jogadores, pelo que pude apurar, requer muito mais da componente humana, não é? De acompanhamento do jogador. Ao passo que o *broker* até pode não ter qualquer contacto [com o jogador]...**

Pode não ter qualquer contacto, é um facto. Nesse tipo de negócio, o que não quer dizer que não tenha noutros, não é? Se há alguém que se dedique só a fazer esse tipo de trabalho e que não tenha qualquer tipo de relação com os jogadores [isso acontece]...também há [esses casos], mas digamos que é mais difícil porque às tantas...nada me impede, se eu representar o jogador, de ir directamente ao clube, não necessitando de *broker* nenhum para fazer essa “conta”, portanto, [o *broker*] acaba por ser mais dispensável do que propriamente o agente de jogadores.

**Apesar de cada negócio ser um negócio como já referiu várias vezes e como tenho ouvido bastantes vezes, porque é a realidade, como é que costuma ser dividida a remuneração entre o *broker* e o agente do jogador?**

Mais uma vez, cada caso é um caso. Depende. Vamos lá ver: se eu já tiver um clube para o meu cliente e se vier um *broker* que me propõe outro clube...depende das situações, eu posso dizer “OK, mas eu já tenho isto garantido para o meu cliente e para mim, se [o jogador] for para aí, a divisão terá que ser feita nestes moldes”, portanto, isso são situações que são sempre concertáveis entre as partes, ou seja, não há uma situação [estranque]...o normal, digamos que seria uma divisão 50[%]/50[%] mas é como digo, não há nenhuma situação parametrizada em relação a isso...

**Depende muito também do trabalho que cada uma das partes imprimiu ao negócio não é?**

Claro, como é lógico.

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

Ui...bem, para já, [é] fundamental o jogador [*risos*], esse convém que esteja. Da parte dos clubes, pode haver [a envolvência de pessoas] desde [a área de] os *scouts* ao secretário-técnico, ao director-desportivo, ao treinador, ao director-financeiro, ao presidente (que depois acaba por se envolver nas negociações), da parte do outro clube poderá estar o director-desportivo ou o presidente também envolvido, com o agente do jogador mais o jogador, ou seja, existem tantas pessoas que podem estar envolvidas que...

### **Mais os advogados...**

Mais os advogados, enfim, mais uma série de...mais o fiscalista, caso sejam [clubes de] países diferentes e seja necessário acautelar a parte fiscal também...

### **E diga-me uma coisa – isto falando no geral: todas as pessoas envolvidas no negócio costumam receber ou não?**

Não, vamos lá ver: as pessoas que trabalham para os clubes recebem um ordenado normal. Um treinador que avalia um jogador e que dá um parecer não tem que receber pelo negócio, não é? Como os *scouts* e os directores-desportivos, em teoria não deveriam receber pelo negócio, portanto, isso nem se deverá colocar, porque recebem dos clubes, são pagos pelo clube para fazer esse trabalho. Digamos que as únicas partes que são remuneradas por essa situação serão os agentes envolvidos mais o jogador, como é óbvio.

### **Quais é que foram as principais dificuldades que sentiu para entrar no mercado?**

No meu caso particular, foi o facto de não ter sido jogador de futebol e não ser uma pessoa conhecida no futebol. Para quem já fez esse percurso, tendo sido jogador de futebol e tendo já conhecimentos, acaba por ser teoricamente mais fácil mas depois é uma questão, mais uma vez, de tempo e de credibilidade, ou seja, as pessoas vão-nos conhecendo, vão-se identificando com aquilo que nós fazemos, com a postura que nós temos nos negócios e com a qualidade da informação que lhes passamos, que é muito importante, porque se eu dou...eu costumo dizer que não há jogadores bons nem jogadores maus, todos os jogadores são bons, dependendo do nível para que os



queremos indicar, eu posso ter um jogador muito bom para uma 2ª Liga mas que é péssimo para uma equipa que joga na *Champions League* e posso até ter um jogador muito bom que jogue numa equipa de *Champions League* mas que seja muito mau para uma equipa como o Barcelona, portanto, nós temos que ter noção a quem é que damos informação e se os jogadores se identificam ou não com esse tipo de categoria de clubes a quem nós [damos essa informação]...e se nós não cometermos esses erros, de passar má informação, de dizer que o jogador acabou contrato e [na realidade] ainda tem contrato ou que não tem agente mas [afinal] tem, ou seja, todo o tipo de problemas que muitas vezes surgem, com o tempo, fazendo as coisas bem, acabamos por marcar o nosso espaço e foi isso que aconteceu connosco...

**E quais as principais dificuldades que sentiu para ganhar nome/reputação no mesmo?**

A mesma coisa: tem a ver com o tempo necessário para que as pessoas nos vão conhecendo, depois, isto acaba por ser uma situação que acaba por evoluir normal e naturalmente.

**Segundo notícia dada pela Lance!Net a 25 de Fevereiro de 2014, a FIFA irá desregulamentar a actividade dos agentes de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e os jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. Pedia-lhe agora a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

Eu acho que positivo não será, acho que a FIFA está a querer, de certa forma, deixar de ter o problema dos licenciamentos, enfim, dirimir uma série de situações que estão na FIFA. Talvez os problemas actuais com questões de representação passem para os tribunais cíveis. Eu acho que uma actividade estar regulamentada é sempre melhor do que não estar regulamentada, agora, também não tenho a certeza de que ficará completamente desregulamentada, acho que haverá algo aí de permeio que irá acontecer. Mas, mais uma vez, o que acho que irá acontecer é que os agentes que já faziam os negócios e que têm determinado nome continuarão a trabalhar da mesma forma, sendo que, depois, em termos legais, se terão que adaptar.

**A questão aqui também é que, segundo os números da FIFA, cerca de 70% a 80% dos negócios do futebol já são feitos por agentes não-licenciados...**

Isso ocorre, mas não se passa, por exemplo, na Alemanha ou em Inglaterra...

**Porque os clubes exigem negociar com agentes licenciados...**

*[Confirma gestualmente que na Alemanha e em Inglaterra os clubes exigem negociar com agentes licenciados]* ...esse é um problema, o de estarmos a dizer que não vale a pena [o licenciamento de agentes] porque a maior parte [dos clubes] não faz [a exigência de negociar com agentes licenciados] quando de facto ninguém aplica as regras para que se faça[m cumprir], portanto, o problema não está na quantidade [de clubes] que há sem fazer [essa exigência], está na não-aplicação desses parâmetros, porque seguramente que os números em Inglaterra e na Alemanha não são esses.

**Acha que os exames para obter a licença de agente da FIFA, como eram feitos, davam bases sólidas para defender os interesses do jogador ou acha que ficavam aquém?**

O facto de uma pessoa tirar um curso de economia numa universidade dá-lhe umas bases para perceber alguma coisa de economia, não dá para ser um grande economista ou para estar à frente de um[a grande empresa]...portanto, isto depois depende, [o exame] é uma base, é uma ferramenta de trabalho mas, a partir daí, terá que ser trabalhada, até porque vai havendo evolução das leis, da regulamentação, das próprias questões legais e fiscais em diversos países e, por isso, nós temos que estar preparados para ir evoluindo, digamos que é uma ferramenta inicial para habilitar as pessoas que querem trabalhar nesta área.

**O que me parece a mim, relativamente a este ponto, é que quando a FIFA criou aquele regulamento em que permitia às esposas dos jogadores, aos seus pais e seus irmãos representá-los, abriu logo aí um precedente, porque estas poderão ser pessoas que não têm nenhuma bases para representar o atleta da melhor forma, não é?**

Claro, claro.

**Como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Eu acho que tem evoluído. Relativamente às pessoas que têm vindo para esta actividade, estas são pessoas com mais estudos, têm outro tipo de preparação académica, que não tinham há uns anos atrás. Mais uma vez, se isso depois fará deles bons ou maus agentes, será o tempo, o mercado e os próprios atletas a dizê-lo, os nossos clientes julgam-nos melhor do que a preparação [académica] que possamos ou não ter. É evidente que é sempre bom ter noções sobre direito, economia, línguas, enfim, esse tipo de suporte que é sempre importante as pessoas terem se quiserem fazer uma carreira internacional, mas a partir daí, são as várias competências que cada um tem que farão a diferença.

**Como referiu, esta liberalização vai fazer passar os problemas actuais com questões de representação para os tribunais cíveis...?**

Eu acho que alguns deles poderão passar para as próprias federações. Para ser sincero, neste momento, ainda não sei ao certo o que é que se vai passar porque isto também já teve para acontecer há uns anos atrás e à última da hora acabou por não vingar, portanto, vamos ver o que é que irá acontecer, seguramente será um problema para todos e iremos responder da maneira que tivermos que responder, de acordo com o que o mercado nos ditar.

**14 de Março de 2014 – Acha que a presença de agentes no futebol é saudável?**

Eu acho que a presença de intermediários e facilitadores em qualquer área é saudável, agora, as actividades têm de ser reguladas e, depois, tudo tem que obedecer a uma ética, uma ética de princípios, uma ética de valores e, como em tudo, há [umas] pessoas que não “usam de” ética e há outras que seguem comportamentos eticamente correctos. Desde que tudo seja feito com a máxima correcção, com o envolvimento e o acordo das partes, acho...em todas as áreas da vida, os intermediários, os facilitadores, são importantes, tanto em missões comerciais como em missões sociais ou de paz.

**A opinião pública tem a ideia de que o agente de futebol é uma pessoa desonesta e que vive apenas à custa do rendimento do próprio jogador. É possível fazer-se uma carreira de agente de jogadores sendo-se uma pessoa honesta?**

A opinião pública, sobretudo em Portugal, tem sempre uma ideia negativa de tudo. Basta [ouvir] o nome de empresário, [que] tem logo uma conotação negativa, tudo o que é profissão que intermedeia negócios tem sempre uma conotação negativa, mas isso não tem nada a ver com a actividade [em si], tem a ver com a nossa forma de estar na vida. O português, na sua generalidade, analisa a vida sempre pelo lado negativo, nunca consegue...é difícil encontrar gente que privilegia o lado positivo das coisas, das circunstâncias. Nunca estamos satisfeitos, vemos sempre fantasmas e dramas em tudo...eu não valorizo muito isso.

**Mas então acha que é possível...?**

É possível porque a honestidade é que é o princípio das coisas, não é a desonestidade.

**O que é que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

Ah, porque a profissão de futebolista é uma profissão extraordinariamente específica, com características muito próprias. Distingue-se das outras actividades, das outras profissões, por várias características e, mesmo dentro do desporto, a profissão de futebolista é diferente da de praticantes de outras modalidades. O futebol concentra em si um conjunto de circunstâncias muito próprias que não há em mais nenhuma actividade, desde logo uma grandíssima exposição pública. Depois, é necessária uma grande dedicação à actividade, é uma actividade com um grande impacto mediático – uma lesão pequena num jogador é mais importante, é tratada com mais importância, do que uma lesão maligna num cidadão normal, só isso demonstra a importância... –, os valores económico-financeiros envolvidos são muito superiores [à grande maioria das profissões],...mas sobretudo [é] o espaço que ocupa em termos mediáticos [que] diferencia logo à partida esta actividade.

**Até que ponto é que acha que um jogador ser representado por um agente melhora o rendimento do próprio jogador?**

Não tem a ver com o rendimento, tem a ver sobretudo com a disponibilidade com que esse jogador fica para a sua actividade. Um jogador pode gerir a sua carreira mas, como nós sabemos, um jogador tem que concentrar o seu pensamento, a sua atenção, nos trabalhos diários, na competição, não pode estar ao mesmo tempo a ter o discernimento e o espaço mental para se envolver em questões de ordem comercial e em questões formais relacionadas com a profissão, como a discussão de situações ligadas ao seu contrato (em muitos casos nem conhecimentos tem para isso). Eu estou convencido de que qualquer actividade pública carece sempre de um apoio e que esse apoio, no caso do jogador, é dado por um advogado ou pelo seu representante.

**Quais é que são as principais diferenças dos agentes dos anos 90 para os agentes de hoje em dia?**

Sobretudo o aumento de envolvências, ou seja, enquanto os agentes dos anos 90 se tinham que preocupar apenas e tão-só com a elaboração do contrato e com as cláusulas dos contratos, hoje [já] não [é assim], hoje [os agentes] têm que se preocupar com a actividade pública dos atletas, nomeadamente o que dizem os jornais, a comunicação social, prestar atenção ao que é feito, o que é dito e escrito,

nas redes sociais,...depois, há um lado comercial, ou seja, os direitos de imagem, a defesa da imagem do jogador, a preparação da imagem do jogador...O mundo evoluiu muito, aliás, o futebol, nos últimos 15 anos, evoluiu muito em várias vertentes, não foi só a nível do treino nem só a nível da preparação para os jogos, [mas] também nas diversas componentes comerciais e económicas, hoje a actividade de um jogador...um jogador hoje não é só um jogador de futebol, é também uma marca, uma imagem, uma empresa, uma empresa unipessoal e, portanto, tudo isso implica uma abordagem muito mais diversificada.

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Primeiro, porque é uma prática institucionalizada, depois porque antes de tudo [o resto] é preciso averiguar a disponibilidade e a vontade do jogador [em transferir-se] e também se o clube tem ou não capacidade financeira. E como o entendimento entre clubes não basta para que o negócio se concretize, pois este terá sempre que passar pela vontade do jogador, pelo consentimento do jogador, nenhum clube parte para a discussão com outro sobre a possibilidade de contratar um jogador sem antes ter a certeza de que o jogador está de acordo, daí que seja importante contactar o empresário, o representante, o mandatário, do jogador: para aferir se há ou não condições para a contratação [do jogador].

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Isso é uma...eu acho que, no fundo, isso é uma prática que está institucionalizada, acho que quer na...todos os clubes pagam comissões e isso está institucionalizado...lá está, nós damos alguma importância a essa situação porque estamos a falar de futebol e o futebol cria um impacto [maior], [tem] uma dimensão superior [aos olhos da opinião pública], porque em todas as actividades comerciais há pagamento de comissões, inclusive aos próprios funcionários da empresa: se fizerem mais vendas

têm comissão, se fizerem menos vendas não têm comissão. Eu acho que é uma prática que está institucionalizada, faz parte da estrutura comercial e económica, da actividade comercial a nível global e, portanto, não vejo nenhum tipo de problema. Acho que toda a gente poupa dinheiro e toda a gente gasta dinheiro com circunstâncias que, às vezes, racionalmente, não parecem muito claras mas que fazem parte, está institucionalizado...

### **O que acontece é que...**

Desde que a actividade seja transparente, desde que as coisas sejam transparentes, que as partes tenham o conhecimento exacto de todos os lados do processo, acho que toda a gente merece, desde que trabalhe bem, com competência, ganhar o seu quinhão em todos os processos.

**O que muita gente defende é que as comissões são por vezes exageradas: a comissão de um agente imobiliário vai até 5%, penso eu, ao passo que a comissão paga a um agente de jogadores de futebol é muitas vezes de 10%, mesmo em transferências de valores consideráveis.**

Há uma coisa...eu nunca vi ninguém apontar uma arma à cabeça [de outra pessoa] para exigir o que quer que fosse, no futebol ou noutra actividade, nunca vi...e se isso acontecer, penso que será uma excepção e será mais um caso de polícia do que uma abordagem comercial a uma situação. O que eu acho é que desde que as partes estejam de acordo, desde que os pagamentos sejam feitos por acordo das partes...acho que se as partes têm competência e capacidade para decidir, que decidam. Agora, creio que é muito mais benéfico para o futebol este tipo de transferências, este tipo de envolvências do que, por exemplo, estar a pagar salários exageradamente altos aos jogadores porque é dinheiro que depois sai do futebol: o jogador vai comprar carros, apartamentos, entre outras coisas, e esse dinheiro não fica no futebol. Quando há transferências altas...eu acho que esse dinheiro, de clube a clube, é um dinheiro que fica no futebol, depois vai ser reinvestido na formação ou...para gerar outras coisas dentro dos próprios clubes...

**Eu estou a perceber o que é que quer dizer, mas o montante da comissão que é pago ao agente também não fica no futebol, o agente também pode depois comprar [casas, carros,...]...**

Sim, mas é uma actividade...a actividade de agente é uma actividade regulada, institucionalizada, logo é um dinheiro legítimo, não é?

**Pois...Quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe uma comissão dessa transferência. E os clubes, também ganham com essa intermediação? Como?**

Ganham pela concretização do negócio. Quer dizer, a maior parte das vezes...em todos os negócios, em todos os processos, há contactos exploratórios, depois há contactos e abordagens para ultimar o negócio e ainda as partes que se sentam à mesa para concretizar o negócio. Falamos dos negócios concretizados mas há milhões de negócios que não são concretizados. O que é que o clube ganha, o que é que o jogador ganha? Ganham com a concretização do negócio. E se o negócio é vantajoso para todas as partes, não há como inquirir ou questionar se foi bom, mau, ou...depois vamos ver é se o rendimento do jogador no campo corresponde ao investimento que nele se fez. Se corresponder, o negócio foi bom para todas as partes.

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Há agentes que costumam receber do jogador e dos clubes. Eu não concordo muito com esse tipo de prática. Isto ocorre muito a nível dos países latinos aqui na Europa, mas já não acontece tanto em termos da intermediação que se faz em países como a Inglaterra e os Estados Unidos, por exemplo, nos anglófonos...há, de facto, no contrato do jogador uma parte que está institucionalizada, que é habitual, que tem que ver com os empresários, os representantes, dos jogadores, em Portugal, Itália, Espanha, não cobrarem ao jogador, é como que uma benesse que o empresário dá ao jogador pelo facto de o representar. [O empresário] Tenta sempre, portanto, que seja



o clube a ter as despesas da representação, através das comissões ou de alguma contrapartida que tenha sido negociada dentro do processo de negociação. Eu acho, por questões éticas e por questões de transparência, que as coisas têm que ficar muito claras à partida, as regras têm que ficar muito claras, as vertentes do negócio têm que ficar muito claras. Se o empresário ganha de um clube ou dos dois clubes, não deve ganhar do jogador, se ganhar do jogador deve evitar transportar para a negociação outro tipo de honorários que coloquem dificuldades à conclusão do negócio.

**Falou em alguma outra contrapartida para além da comissão. Que exemplos de contrapartidas é que podem existir?**

Normalmente, o empresário que lida com clubes procura sempre criar em cada clube um mercado, uma fidelização. E essa fidelização acontece pelo sucesso das diversas negociações, ou seja, se uma negociação por um atleta corre bem é natural que o empresário aborde sempre o director-desportivo, o presidente ou mesmo o treinador, dizendo “*Opa, correu bem, vocês estão satisfeitos, espero que recorram sempre aos meus serviços para futuras situações*”. Essa fidelização é que é normalmente a maior das contrapartidas.

**Como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

É sempre [através de] um contrato. É pactuado num contrato, acordado um contrato. Ou pagam de uma vez, ou em diversas prestações,...isto tudo passa sempre por um acordo que se faz. Dentro da negociação há várias subnegociações e essa é uma delas.

**No caso português, o pagamento costuma ser feito logo todo de uma vez, costuma ser dividido ou como é que costuma funcionar?**

Normalmente dividido. Os clubes têm grandes dificuldades, muitas das vezes nem são pagas [as remunerações devidas]...

**E costuma ser dividido mensalmente, semestralmente,...?**

Não, eu penso que...depende, mas normalmente, [o pagamento costuma ser feito em] duas, três prestações, pago de 90 em 90 dias...mas depende muito porque a maior parte dos clubes é muito incumpridora, quer com os jogadores, em termos salariais, quer com as comissões, ou seja, a maior parte das vezes...dizemos que os clubes não pagam aos jogadores, mas também não pagam aos empresários.

**Fazendo você o trabalho de *broker*, eu pedia-lhe que me explicasse o que é um *broker* no mundo do futebol.**

O trabalho de *broker* muitas vezes é...os clubes querem um jogador, não têm forma de o financiar, não têm capacidade de financiamento, e o *broker* muitas vezes consegue, junto de fundos, junto de entidades com capacidade financeira que possam ter interesse no investimento, captar fundos, recursos financeiros, para viabilizar a operação.

**No fundo, é a pessoa que intermedeia e que torna possível [uma transferência]...**

Torna possível [uma transferência] arranjando capacidade financeira exterior à própria capacidade dos clubes.

**Junta as necessidades dos clubes e tenta resolver os seus problemas...**

Exactamente, exactamente.

**Quais as principais diferenças, ao nível de competências que uma pessoa tem de ter, entre a actividade de agente de jogadores e a de *broker*?**

Muitas das vezes, o agente de jogadores faz de *broker* e o *broker* faz de agente de jogadores. O estatuto de agente de jogadores está perfeitamente definido, o de *broker* não está, nem existe, a não ser na actividade bancária ou em actividades parabancárias como gestão de fundos ou gestão de investimentos. No futebol não existe a figura do *broker*, existiu na sociedade e na actividade bancária global. O que acontece é que normalmente o *broker* é a pessoa que, sendo agente ou sendo um intermediário, tem outros recursos para além daqueles que são conferidos pelo

estatuto de agente, como conhecimentos com fundos e outras entidades bancárias ou parabancárias com capacidade financeira para ajudar a concretizar o negócio.

**Segundo me foi possível perceber, o agente tem de ter também muito mais competências ao nível de acompanhamento do jogador, a nível psicológico, ao passo que o *broker* pode até nem conhecer o jogador, não é assim?**

Claro, muitas vezes o *broker* faz daquilo uma pura actividade comercial, bancária, e nem tem ideia sequer do que é o jogador ou o futebol. Muitas vezes nem sabem o que é o futebol...às vezes, são pessoas que intervêm, não sendo adeptas, que vêm ali um investimento com possíveis lucros.

**Como é que costuma ser dividida a remuneração entre o *broker* e o agente do jogador, no caso de não serem o mesmo?**

Penso que, se não forem o mesmo, acordam: “Olha, dividimos a comissão em 50%” ou “Vamos exigir que do volume de financiamento que eu arranjar, o clube, para além da comissão, também pague uma percentagem e dividimos”. Quando se parte para uma negociação [o que] tem que haver é a vontade das partes em clarificar as condições em que o negócio se vai processar, fazendo [isso] é fácil...

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

Normalmente estão os dois clubes, o jogador em questão e o agente do jogador. Isto são as pessoas que normalmente estão envolvidas numa negociação, numa negociação normal. Se, eventualmente, essa negociação envolver outras entidades (como entidades financiadoras) estas terão também um representante.

**E os clubes costumam ter um mandatário de cada uma das partes ou como é que se costuma processar?**

Os clubes estão sempre à mesa, com os presidentes ou com os directores-desportivos...

**Mas mandatarem um agente...**

Há clubes que mandatam um agente para acertar, definir, acordar o negócio. Mas depois, a concretização formal, a assinatura, só pode ser feita pelos clubes.

**Mas o que queria também tentar perceber era se normalmente os dois clubes costumam mandar agentes ou...?**

Às vezes, muitas vezes...

**Os dois?**

Muitas vezes...e normalmente costumam mandar o agente do jogador. O clube interessado em comprar, em ter o jogador, mandata o agente: “Olha, estás mandatado para iniciar, junto do clube onde ele está neste momento, as negociações ou para aferir das condições que o clube quer para podermos concretizar [o negócio]”.

**Mas “aferir”, lá está, o agente mandatado acaba por fazer sempre isso, não é? Mas também costumam mandar o agente...?**

Sim, para discutir. Neste momento, há agentes que têm o estatuto, inclusive, para discutir e acertar condições. Depois, a formalização do negócio é feita pelos presidentes dos clubes.

**E da parte do clube vendedor, também costuma mandar ou já não?**

Às vezes, o clube vendedor, quando está interessado em vender, e vender bem, pode inclusivamente mandar o próprio agente do jogador. O agente do jogador tem aqui um papel de charneira, é inultrapassável, por isso muitas vezes os clubes, quando o agente não está muito de acordo, tentam ir directamente ao jogador, porque uma negociação...as negociações simples, directas, ocorrem, nem se dá por elas, são coisas vulgares, mas quando são muito difíceis e envolvem muito dinheiro, as negociações têm contornos complexos, difíceis, que exigem muita conversa, muita discussão, muito argumento e contra-argumento, para se acertar.

**Mas então, costuma ser só mandatado um agente de uma das partes?**

Normalmente [sim], normalmente [sim] ou, então, muitas vezes...há um clube que tem um agente, um representante, de grande confiança, com influência, e diz-lhe “Epa, tu dás-te bem com o agente do jogador. Fala com ele e entendam-se para descobrirmos a forma de se poder viabilizar isto”.

**Segundo notícia dada pela Lance!Net a 25 de Fevereiro de 2014, a FIFA irá desregulamentar a actividade dos agentes de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e os jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. Pedia-lhe agora a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

Eu penso que não tem nada de excepcional, isso. Penso que o jogador, como qualquer cidadão, pode ter um representante, mas julgo que a FIFA, a UEFA e as federações nacionais têm de rapidamente tratar o jogador de futebol como qualquer outra pessoa, a nível social, ou seja, qualquer pessoa pode ter um representante para uma qualquer actividade e eu julgo que a FIFA, num determinado momento em que o mercado estava muito selvagem, regulou-o, institucionalizou a figura do agente, regulamentou-a mas, neste momento, há mais problemas com agentes do que situações [benéficas]...a FIFA não tem capacidade, nem [a tem] nenhuma entidade a nível mundial, face ao número de jogadores e ao número de agentes, para dirimir conflitos, não tem capacidade. E esses conflitos têm que ser dirimidos nos tribunais civis, são eles que verdadeiramente têm essa competência, portanto, acho que a FIFA deve pura e simplesmente tratar os jogadores [dessa maneira], tem que abolir completamente essas licenças porque chegou-se à conclusão de que há gente que tem licença e que não sabe sequer o que é o futebol, faz apenas da actividade de agente de jogadores um mero instrumento económico quando o estatuto de agente de jogadores tem muitas outras coisas e carece de muitas outras condições. Daí achar muito bem que a FIFA “desinstitucionalize” novamente a função de agente.

**Até porque cerca de 80% dos negócios, segundo a FIFA, são feitos por agentes não-licenciados...**

Exactamente. E está provado que muita gente não-licenciada tem qualidade e capacidade superior a muita gente licenciada.

### **Pois...quando a FIFA também permitiu...**

O problema das licenças de agente é que são um mero formalismo, não existe de facto nenhum tipo de curso nem nenhum tipo de condições, quer dizer...

### **Era o exame...**

Eu comparo muitas vezes a licença de agente à licença de condução. Toda a gente pode tirar a licença de condução, agora, bons condutores [não há assim tantos], como há milhões de desastres...diz-se assim “Ah, é um mau condutor” pois, mas tem carta, “Tem um mau carácter”, mas tem carta, “É um mau cidadão”, mas tem carta...é mais uma licença de mecânica. Este exemplo é feliz, não é? Muito feliz...

**Até porque a partir do momento em que a FIFA permite ao pai do jogador, à sua esposa ou ao seu irmão representá-lo, está logo aberto um precedente, porque pode-se tratar de pessoas sem qualquer tipo de competências a nível da representação de um jogador...**

Claro, claro. E você sabe que quem nos tira a carta é a polícia, não é a Direcção de Trânsito, são os tribunais...acho que qualquer pessoa pode ser representante [de jogadores], ser representante é um acto de confiança, não tem a ver com ter ou não licença, acho muito bem...

**11 de Dezembro de 2013 – Achas que a presença dos agentes no futebol é saudável?**

É essencial, acaba por ser essencial. É uma situação, hoje em dia, que é muito importante no futebol mundial e que é já um *must*, é já uma necessidade, e os agentes de futebol também já funcionam no sentido de falar directamente com outros clubes e começa a haver também grandes agentes com treinadores [como clientes], portanto, é uma globalização da palavra agente que a torna cada vez mais forte e, nesse sentido, julgo que é uma parte muito importante, hoje em dia, do futebol.

**Porque será que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao agente do jogador para negociar o contrato do mesmo? Porque recorrem a intermediários?**

Porque já começa a haver muitos...quer dizer, os agentes, ao terem vários jogadores numa equipa, começam a ter alguma força dentro dessa equipa porque as negociações com os presidentes foram feitas de uma forma muito fácil...julgo que o facto de os presidentes terem boas relações com os agentes de futebol proporciona aos clubes uma certa força e isso não permite que os clubes falem directamente, embora eu também acredite que seria uma solução viável e bem mais pacífica.

**No teu caso, achas que foi saudável para a tua carreira a presença dos agentes?**

Foi, foi porque, primeiro, era uma pessoa que tratava de tudo, de toda a minha situação futebolística e profissional e hoje em dia os agentes já tratam também da parte pessoal e em certas ocasiões é bastante importante, mas no meu caso foi, foi...não foi determinante, foi importante, foi uma situação importante, foi uma situação com a qual lidámos muito bem, mas tivemos sempre uma relação de amizade também por trás da relação profissional, que ainda hoje em dia se mantém, e foi sempre nesse espírito que a nossa relação evoluiu. Não tenho razão nenhuma, absolutamente nenhuma, de queixa de José Veiga, que foi o meu empresário toda a

vida, no meu caso foi importante e sei que no caso de outros jogadores ele também foi muito influente. Acabou por ser o primeiro grande agente português e ajudou a que outros tivessem o comportamento que têm hoje em dia, e a fazer deles grandes empresários e a terem um nome muito forte no futebol mundial.

**Com que idade é que assinaste com José Veiga?**

Não sei, sinceramente não sei quando é que assinámos o primeiro contrato, mas começámos a nossa relação a partir dos meus 15/16 anos e depois, mais tarde, formalizámos a nossa relação, julgo que antes de ir para o Qatar, ou quando voltei do Qatar, foi assim uma coisa...mas já havia contactos desde muito cedo. Foi também importante nos patrocínios, coisas com que os jogadores de hoje em dia convivem muito bem e que são muito importantes também.

**Até que ponto é que achas que essa representação melhora o rendimento do próprio jogador? Se tivesses de avançar com uma percentagem aproximada...?**

Não é possível quantificar em percentagens porque varia. Varia de atleta para atleta, varia de empresário para empresário e varia também consoante a situação do atleta, consoante a situação do atleta será mais ou menos determinante o apoio do agente, porque há o apoio logístico que também é muito importante: quando há uma família numerosa, quando um jogador vai para um sítio completamente diferente, culturas completamente distintas, o colégio para as crianças,...isso são sempre situações preocupantes para o atleta porque também é pai, também é marido e, às vezes, são eles que conseguem facilitar essa adaptação. E isso, por vezes, é muito importante.

**Pois, compreendo que seja difícil avançar com uma percentagem. Era só mesmo para perceber se achavas que pode ser mesmo fundamental ou se não...**

Pode, em algumas situações, em algumas circunstâncias, ser determinante.

**Pegando no Cristiano Ronaldo, por exemplo, e em todas as pessoas à sua volta. Estas podem não ser contraproducentes mas ajudá-lo?**

Exactamente, sem dúvida. E o Cristiano Ronaldo é o expoente máximo da necessidade, e uma necessidade absoluta, de ter não só um agente mas uma equipa a



trabalhar por trás dele. Senão, o seu rendimento não pode ser o mesmo, a sua estabilidade familiar não pode ser a mesma, a sua qualidade de vida não pode ser a mesma. Aí é uma necessidade absoluta de ter uma equipa que trabalhe com ele.

**Daquilo que conheces, existem também aqueles casos em que o próprio agente estraga a carreira de um jogador, em que exigem muito [dinheiro] para si e com isso acabam por...?**

Sim, mas quer dizer, hoje em dia se isso acontecer com um atleta, a culpa também é muito do atleta. Hoje em dia, já há tantas situações que são conhecidas através, também...hoje em dia os *media* não deixam passar nada em claro, qualquer situação que acontece, seja em que parte do mundo for, estará sempre na internet, a informação está lá. Um jogador não pode passar para o outro lado, passar para um agente, todas as decisões que influenciam tanto a sua vida pessoal como a sua vida profissional, portanto, nesse sentido os jogadores têm de ter muita atenção, com aquilo que assinam, com os contratos que têm com esses supostos agentes.

**Eu digo isto também porque o Manuel Barbosa orgulhava-se de ter sempre os seus jogadores colocados num clube, queria ter sempre os seus jogadores na *montra*, digamos assim, ainda que não fosse no “topo”. E conheço um caso de um jogador jovem que não foi jogar para uma equipa porque o seu agente pediu muito dinheiro para si, descabido para o estatuto do jogador...**

Pois, esse tipo de agentes não ajudam em nada o futebol e está aí um caso particularmente interessante mas que infelizmente acontece muitas vezes, que é o dos empresários (mas isso são empresários que não têm carácter) que não querem ajudar os miúdos a crescer e a evoluir. Isso do Manuel Barbosa é bastante interessante no sentido em que o jogador de futebol, enquanto praticante, quanto mais tempo estiver a praticar futebol, melhor e, portanto, o agente tem é de se preocupar com essas situações: as comissões, as luvas, são coisas que vão existir sempre no futebol mas o agente tem que ter a noção das realidades em que está inserido e melhor do que ninguém o agente sabe que valores é que são movimentados nesse tipo de campeonatos: há campeonatos onde há valores bem mais altos, há comissões bem mais altas, essas situações acontecem esporadicamente,

ou durante alguns anos, e depois mudam-se para outros sítios, neste momento são os Emirados Árabes Unidos – tem contratos extraordinários e comissões fantásticas – mas [as pessoas desse país] são pessoas, também, que não gostam de ser gozadas e, portanto, se um agente vier com um pedido desses, será uma situação ridícula.

**Ainda sobre a situação dos jogadores estarem parados e pegando no exemplo do Yannick Djaló, que é um jogador com nome no futebol português, que já teve em clubes de topo: consegues arranjar alguma razão para um jogador como ele estar parado, entre aspas, na Segunda Divisão?**

Não, não encontro razão, mas devia haver uma razão. Eu não a conheço, não sei qual é a razão mas é uma completa estupidez um jogador como o Yannick Djaló, que neste momento podia estar a pensar numa fase final de um Campeonato do Mundo, que poderia ser uma possibilidade de selecção...e é um jogador que está parado no seu crescimento, que vai ter uma dificuldade enorme em recuperar aquela categoria que tinha há uns anos atrás e não sei o porquê de isso acontecer. Houve problemas entre empresários, houve problemas entre clubes e, quer dizer, essas são as situações gravíssimas do futebol em que, por causa de más relações entre empresários ou mau aconselhamento por parte do empresário ao jogador [este não se desenvolve como devia]...é muito mau, é muito mau porque quem perde é o jogador, o empresário vai arranjar outro jogador...

**Eu neste caso em específico não consigo mesmo perceber porque, supostamente, aos empresários interessa vender os jogadores, para ganhar as comissões e, por outro lado, não percebo a obsessão com o lucro imediato quando o lucro futuro pode ser ainda maior...**

Exactamente, é uma má gestão. É uma má gestão do próprio emprego que o empresário tem. O que tu disseste agora...é exactamente assim que deveria funcionar e como eles deveriam pensar.

**No entanto, gostaria de apurar melhor a questão da saudabilidade dos agentes no futebol, na medida em que se não existissem agentes, não se pagariam as comissões**

**aos agentes, contudo, se calhar, o mercado não se movimentaria tão bem. O que achas sobre isto?**

Exacto. É essa dualidade de opiniões que existe nesta situação. Isto é uma situação difícil de explorar porque tem dois sentidos e nos dois sentidos existe uma razão lógica, ou seja, se não existissem empresários no futebol, obviamente que as comissões ficariam pelo caminho e, portanto, seriam os jogadores e os clubes a facturar mais com isto. Noutro sentido, não existindo empresários, agentes, no futebol, o mercado seria muito mais lento. Seria mais directo mas seria muito mais lento, seria feito entre clubes e não haveria intermediários. Eu julgo que se iria arranjar forma de dentro dos clubes haver pessoas, no *scouting*, que estivessem também focados nessas situações, no mercado, para a avaliação do mercado e, portanto, iam acabar por ser agentes. Porque mais tarde ou mais cedo, iam começar a ser aliciados por outros clubes no sentido de guardarem o jogador ou de moverem o jogador. É muito complicado...

**No entanto, a própria questão dos clubes gastarem menos dinheiro, também é relativa porque por um lado não haveria comissões mas se calhar os empresários também ajudam o clube a não gastar tanto, de uma maneira mais ou menos directa, se calhar arranjam os seus mecanismos...**

Sim, sim, e a própria valorização dos atletas. Os atletas também são muito valorizados porque os agentes contactam a imprensa, trabalham a imagem do jogador no sentido em que quando as coisas estão a correr lindamente preparam entrevistas com certos canais de televisão, com certos jornais, direccionadas, focadas para...isto tudo é uma máquina que funciona à volta dos [jogadores]...depois crescem em vários aspectos, não é? O jogador, o atleta, depois, cresce em vários aspectos, portanto é sempre...

**Sim, isso por um lado valoriza o jogador, como estás a dizer, mas a questão é que se calhar os clubes não pagariam as comissões aos agentes mas se estes não existissem, directa ou indirectamente, até acabariam por pagar mais, porque se o agente for mesmo bom e se arranjar mecanismos que ajudem o próprio clube a pagar menos pode acabar por ajudar todas as partes apesar de receber uma comissão, não é?**

Exactamente, exactamente.

**E a questão dos jogadores serem abordados cada vez mais novos pelos agentes e assinarem pelos agentes cada vez mais cedo?**

Também já são cada vez mais novos abordados pelos clubes. Cada vez mais novos abordados pelos agentes e cada vez mais novos abordados pelos clubes...

**Mas isto é um bocadinho subjectivo...achas que é bom ou mau para a carreira de um jogador?**

Se for um bom agente de futebol é espectacular, agora se for uma pessoa que se vai tentar aproveitar do miúdo é mau, não é? É como em tudo...hoje em dia, muitas vezes...já vi casos dos próprios pais que acabam por se sentir influenciados pelo floreado que existe sempre à volta dos jogadores e que prejudicam o atleta. Isto acontece, portanto, não são só os agentes que são maus e que erram, não é? Não são só os agentes que são maus ou que erram, quer dizer...não é "maus", as pessoas não são más, mas que...todos erram e o importante é que aprendam com esses erros ou que não os façam, porque não há problema nenhum em haver um agente de um miúdo de 14 ou 15 anos porque o miúdo já é um miúdo que tem condições para ter um futuro brilhante e, portanto, a partir desse momento já é importante ter um acompanhamento, porque se [o jogador] não tiver esse acompanhamento, vão começar a surgir propostas daqui e acolá e depois, como os contratos são de formação, haverá outros clubes que se poderão aproveitar disso e ele poderá acabar por ir para um clube grande mais cedo do que estava preparado e depois ainda não está preparado para jogar mas já está a viver noutro país e está a viver sozinho, a família ficou e, quer dizer, é uma bola de neve crescente em que se ele não tiver um empresário ao pé dele que o possa ajudar, pode-se acabar por perder. Por outro lado, o empresário também pode querer vendê-lo muito cedo, fazer um milhão [de euros] com ele em vez de pensar em 10 ou 15 [milhões de euros] mais tarde e faz esse erro, deixa-o ir sozinho e pronto, o miúdo depois tem um contrato na vida, só.

**Ou seja, achas que se um agente for bom nunca é contraproducente?**

Não, nunca é, eu acredito que não.

**Hoje em dia, também, um jogador necessita de lidar com a pressão cada vez mais cedo, não é?**

Exactamente. Sim, sim. Hoje em dia a imprensa também...a imprensa está cada vez mais forte: aos 14/15 anos, se o miúdo for bom, faz um torneio aí de selecção e já se começa a falar...

**...já é o Cristiano Ronaldo.**

Já é o Cristiano Ronaldo ou o novo Messi. Aos 16/17 anos já há jogadores que têm capacidade para jogar nas primeiras equipas, começa-se a apostar neles cada vez mais jovens, portanto...neste momento já me falam em miúdos...vamos ao *youtube* e aparecem miúdos de 7/8 anos que “são” o novo Cristiano Ronaldo ou o novo Messi, quer dizer, é ridículo...

**Ainda agora houve um miúdo de 20 meses que foi contratado...**

Isso é completamente ridículo, quer dizer, pode acontecer tanta coisa entre os 14 e os 18 anos, entre os 18 e os 21 [anos], há tanta coisa que pode acontecer, que é...

**Houve agora também um miúdo de 13 anos que foi contratado por 350 mil euros pelo [Manchester] City ao Málaga (o Barcelona também estava interessado nele). Quando leio este tipo de notícias, eu penso nisso: um miúdo de 13 anos, é a tal coisa, como estavas a dizer, pode acontecer tanta coisa, com tanta pressão que lhe colocam em cima...**

Há um jogador num milhão que com 13 ou 14 anos já se saiba que vai ser [grande] jogador e depois fazes um bom acompanhamento, numa boa estrutura, e ele acaba por ser um grande jogador. Agora, isso é um...para mim, é um num milhão, não há assim tantos que revelam tão precocemente a sua qualidade...

**Imagina que eras empresário deste jogador. O que farias? Se calhar, tanto para a família do próprio jogador como para o empresário...um miúdo de 13 anos não vale 350 mil euros...**

Por isso é que há jogadores que saem daqui, de clubes portugueses e vão para o Málaga [ndr: Alfredo Manuel Sousa Silva; nome profissional: Cartaxinho; saiu do

Sporting para o Málaga em 2011/12], oferecem-lhes um carro e o pai fica todo contente...isso é daquelas situações em que, mais tarde ou mais cedo, o mais provável é haver chatices na família, as coisas descomporem-se, e quem vai pagar é o futuro do filho, que em vez de ser um grande jogador, um grande atleta, vai acabar por não o ser, pode ser um jogador mediano ou um jogador sempre com muitos problemas que nunca vai conseguir personificar dentro do campo todo o talento que teve.

**Aqui a questão, como estavas a dizer, é que se tiver um bom acompanhamento se calhar mais vale aproveitar estas oportunidades...**

Sim, tudo bem, se alguém puder ir com ele, por exemplo, se for estudar e continuar a ter a mesma vida que tinha em Málaga mas agora no [Manchester] City, com melhores condições, com melhores treinadores,...tudo bem, isso tudo bem, agora ir para lá sozinho já é difícil.

**Pois, temos o caso do Cristiano Ronaldo que no seu caso teve um bom acompanhamento por parte da Academia do Sporting mas que acabou por vir para cá [Lisboa] sozinho...**

Exactamente, exactamente. É a isso que se tem de ter muita atenção, mas a grande habilidade do Sporting na formação também é essa, é ter pessoas que conduzem a formação nesse sentido e que têm a particularidade de ter um interesse no homem muito grande, uma preocupação no homem muito grande, isso ajuda a que os jogadores depois possam somente fazer aquilo que sabem, que é jogar à bola...

**Tu que passaste por lá, confirmas, pela tua experiência, que o acompanhamento é mesmo muito elevado?**

Sim, sim, sim...Ainda hoje sou grande amigo da pessoa que me levou para o Sporting, o Aurélio Pereira. Somos grandes amigos ainda [hoje], é uma pessoa pela qual tenho uma estima e um carinho enorme.

**Perguntava-te há bocado até que ponto tinha peso um jogador ter aquele acompanhamento nos contratos de imagem e tudo mais, mas neste caso, na formação, este acompanhamento também é fundamental na carreira de um jogador...**

Sim, sim, também é importante, mas, lá está, tudo depende dos extremos em que os jogadores estão inseridos – há jogadores que necessitam desde muito cedo [desse acompanhamento], há outros que não –, mas sempre que for um acompanhamento positivo, não conturbado e com os interesses do jogador sempre acima do resto, julgo que não é determinante, mas que é importante.

**Pegando no teu caso pessoal, se tivesses sido formado noutro clube, até que ponto achas que a tua carreira podia ter sido diferente e para melhor ou para pior?**

Não creio que pudesse ter tido uma melhor formação do que a que tive no Sporting, acredito muito na formação do Sporting, acredito muito no trabalho desenvolvido e acredito também que são pessoas que aprendem com os erros e que evoluem, e isso é o mais importante na vida, conseguirmos aprender e evoluir e, depois, trabalhar sempre no sentido de preservar a qualidade do jogador e também a qualidade do homem porque com 12/13 anos os treinadores têm uma importância muito grande na vida futura dos miúdos que têm ali à frente e, portanto, o Sporting, nesse aspecto, é um clube de elite.

**Mas achas que a tua qualidade viria sempre ao de cima ou que dependeria muito e que é mesmo fundamental isto [uma boa formação, desportiva e humana]?**

Julgo que é mesmo fundamental. Há muitas coisas que a qualidade individual não trás, [o futebol] é um jogo colectivo e o trabalho do aspecto táctico e a forma como se desenvolvem os aspectos técnicos, individuais, é muito importante e, portanto, quanto melhor forem as competências de quem está à frente da formação, melhores resultados terão no futuro.

**Para terminar, até que ponto é que um bom agente tem de estar ligado a bons olheiros?**

Isso é ouro sobre azul. É o que eu hoje em dia...é o que eu digo que é importante ter, às vezes um empresário tem um olho...mas eu acredito que um bom *scouting* seja muito importante. Há ex-jogadores que nesse aspecto são fundamentais, que basta olharem uma vez que conseguem logo avaliar se há ali capacidade “tipo Cristiano Ronaldo”, se é um jogador mediano ou se [é um mau jogador]...depois há casos mais

difíceis mas, quer dizer, há uma avaliação imediata: basta um toque na bola, uma jogada, um movimento,...

**No entanto, é a tal coisa, se calhar dantes bastava o próprio agente andar a ver jogadores, hoje em dia, com o nível de...como está o mercado...**

Exactamente, com o nível de exigência que existe...

**Há uma especialização cada vez maior...**

Exactamente.



**22 de Janeiro de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratualmente ligados a apenas um. Diga-me que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratualmente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como convence um jogador a assinar um contrato de exclusividade consigo?**

Primeiro, acho que é um disparate se um jogador tiver na mente que deverá ser representado por mais do que um agente porque a sua imagem ficará seguramente degradada no mercado quando de repente...e eu dou-lhe o exemplo de um director ou de um presidente de um clube que tenha dois ou três agentes a apresentar o mesmo jogador: não é aconselhável que o jogador tenha mais do que um agente. É aconselhável que um jogador, se tem futuro para jogar a um nível superior, contrate um agente, desde que esse agente lhe garanta, por informações, experiências ou outras razões, a confiança suficiente para poder trabalhar [com ele], essa é a minha opinião.

**É verdade que os clubes ficam chateados quando vários agentes vão oferecer o mesmo jogador?**

É, simplesmente é uma questão incontornável porque...o que é que pode acontecer? Pode acontecer que os vários representantes (isso acontece muito no mercado), sem a autorização dos jogadores, batam à porta dos clubes para tentar perceber se o clube está interessado. E depois o que é que fazem? Se o clube disser que sim, vão bater à porta do jogador a dizer que têm um clube interessado e muita gente faz negócio dessa forma, mas pronto, isso é uma artimanha...

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Eticamente nenhum clube, por força da lei da FIFA e das federações, deverá contactar um jogador directamente se o jogador estiver sob contrato, a menos que esse contrato se extinga nos seis meses posteriores a esse contacto...

**Eu referia-me aos clubes falarem uns com os outros, não com o jogador mas entre clubes...**

É aquilo que eu lhe estou a dizer, se um clube estiver interessado, por hipótese, sei lá: o Benfica, está interessado num jogador que está no Real Madrid, esse jogador acaba contrato em Junho deste ano. Neste momento, uma vez que está já dentro do prazo dos seis meses, o Benfica não tem o dever, por lei, de ter de contactar o Real Madrid, poderá fazê-lo mas tem direito, por lei, a fazer o contacto directo com o jogador. Suponha que o jogador termina o contrato em Junho de 2014 e o Benfica resolve contactar o jogador em Dezembro, Novembro ou Outubro de 2013, aí não o deverá fazer mas, normalmente, a maioria dos clubes fá-lo através do contacto com o representante do jogador, sigilosamente, sem ninguém saber. Digamos que isso é...não deveria ser mas, regra geral, os clubes partem primeiro para o contacto com o jogador para perceber se o jogador está interessado ou não, porque não vale a pena estar a criar e a perder tempo a negociar com outro clube se, de repente, o jogador por qualquer motivo já tem em mente ou já tem dada uma palavra para representar outro clube.

**Um dos argumentos que já me deram, também, foi a possibilidade de inflação do preço do jogador: se o Real Madrid, por exemplo, fosse negociar directamente com um clube, este iria pedir mais dinheiro do que se fosse um representante, não é?**

Um bom agente, que se preze, é aquele que coloca em cima da mesa a um jogador o máximo de alternativas possíveis dentro daquilo que o jogador, ou que ele pensa que o jogador, está interessado, portanto, o bom agente normalmente não se limita a ter só um clube interessado. Um bom agente é aquele que coloca e consegue obter várias alternativas.

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Eu penso que não. Essa questão da comissão é uma questão subjectiva. Há muitos agentes que trabalham e não têm forçosamente de receber uma comissão, podem inclusivamente trabalhar para um clube na prospecção e na procura de uma alternativa sem que para isso tenham de receber uma comissão. Os agentes são pagos de duas formas: ou por mandato de um clube ou porque efectivamente representam um jogador e das duas uma...aliás, a lei da FIFA neste momento determina que os clubes não devem pagar comissões aos agentes, que têm de ser os jogadores a pagar aos agentes o trabalho que eles desenvolvem, a pagar 5%, 10%, 15%, 20% ou 30%, aquilo que lhes der na *real gana*, portanto, a lei é bem precisa. Não quer dizer que os clubes não o façam, mas não inflaciona seguramente porque o clube pode recorrer ao agente do jogador...normalmente o agente tem a tendência, não quer dizer que não represente e não queira para o jogador o melhor possível, mas tem a tendência, normalmente, de criar uma boa relação com o clube e penso que não inflaciona o valor do jogador por isso, é a minha opinião.

**Eu, há pouco, quando lhe falava da inflação, estava-me a referir ao caso de, imagine, se o Real Madrid, em vez de contactar o representante do jogador, falar directamente com o clube, este talvez peça o dobro do valor do que pediria a...**

Atenção, há duas questões: há a questão em que o clube contacta, clube a clube, para a transferência do jogador, para ser negociado o valor da transferência, aquilo que é pago pelo outro clube, e há outra questão, que é a questão salarial, do contrato do jogador, são duas coisas totalmente distintas. Para a questão da transferência, do valor entre clubes, há clubes que não recorrem a empresários, não dão mandatos a empresários para ir buscar este ou aquele jogador, há outros clubes que o fazem. Penso que se é de um clube grande para um clube pequeno, o clube grande normalmente passa mandato aos agentes. Porquê? Porque tenta aproximar-se do clube pequeno para saber qual é o valor do jogador sem identificar o clube...

**Para não inflacionar o valor...**

Exactamente. Se lhe vier o Real Madrid, você é, sei lá...presidente do Atlético Clube de Portugal, tem um jogador, aparece-lhe o Real Madrid você pede 1 milhão [de euros], aparece-lhe o Benfica você pede 700 [mil euros], aparece-lhe o Valladolid você é capaz de pedir só 500 [mil euros], portanto, tem essa vertente de recorrer aos agentes até por uma questão de perceber, ou tentar perceber, como é que está o mercado e qual é a [sua] tendência, embora haja clubes que tenham realmente...os grandes clubes têm alguma dificuldade, e quando digo “dificuldade” refiro-me a não estarem *para aí virados* em relação a passarem informações sobre quanto poderão estar dispostos a receber para libertar o jogador.

**Muitas das vezes o que os agentes fazem até é pedir ou exigir aos clubes um papel assinado...**

Poderá acontecer isso.

**...a confirmarem que vendem por determinado valor.**

Poderá acontecer o agente, exactamente, fazer uma aproximação sigilosa na tentativa de obter o “OK” para a libertação do jogador, podendo [o clube] eventualmente passar um documento dizendo que pelo valor x liberta o jogador. Não quer dizer que o faça no momento em que aparece a identificação do clube interessado: poderá acontecer que liberte como poderá acontecer que não liberte, dependendo também das condições que estejam escritas nesse documento.

**Isso levanta-me uma questão, que é: a partir do momento em que um agente exige ou pede esse papel, seria natural que o clube percebesse que provavelmente perderia com isso. Porque é que acabam por passar esse papel, então?**

Poderá haver interesses paralelos, mas também poderá haver necessidades imediatas de *cash-flows*,...poderá haver várias razões para se passarem esses documentos: razões políticas, razões de proximidade com o agente,...haverá mil e uma razões para que o papel seja assinado. Por princípio, não passam esse papel...

**Até porque também podem perder alguma oportunidade, se não passarem esse papel, se calhar...**

Também pode acontecer, se um jogador estiver em fim de contrato, que se queiram aproveitar do facto de que, olhando para o número que está no papel, possa ser, enfim, justificada a saída do jogador. Se sentirem que o jogador, ou o agente do jogador, indiciam, enfim, alguma dificuldade na renovação do contrato...normalmente os clubes percebem que há outras coisas por trás e então não se importam de passar esse documento, mas normalmente, devo-lhe dizer, que a alto nível não se passam esses documentos, hoje em dia já não passam esses documentos...

**Em jeito de resumo, como é que os clubes ganham com a intermediação de um agente? Se tivesse de explicar em curtas palavras, como é que o faria?**

A vantagem que um clube tem na intermediação?

**Sim.**

Eu acho que a vantagem é a do sigilo, a vantagem de saber que os agentes – certos agentes, não todos – se movimentam [bem] internacionalmente. Os clubes têm vantagem em recorrer a esses agentes porque esses agentes conseguem obter informações sigilosas que podem ser importantes na equação de uma contratação. É sempre vantajoso, na minha opinião, a esse nível, colocarem-se nas mãos de pessoas idóneas, que trabalham fidedignamente, para obter mais-valias nessas operações. Dizem “Mas depois vão ter de pagar ao agente meio milhão ou 1 milhão de euros”, tudo bem, mas se calhar pouparam 2 ou 3 [milhões de euros] na compra do jogador porque quem vende, naturalmente, se tiver noção do valor do jogador...quem vende inflaciona sempre ou pede sempre muito mais. Pede sempre muito mais não, nunca aceita uma proposta...as propostas para a compra de jogadores nunca são feitas por escrito. Os documentos, quando aparecem por escrito, é já por desespero de não poder ou de sentir que se pode não conseguir o jogador e então, no desespero, fazem-se ofertas por escrito. Normalmente, as contratações fazem-se com informações através de agentes, ou até directamente, mas por telefone, nunca colocando por escrito a oferta, ninguém coloca por escrito a oferta. Só aparece a oferta por escrito no momento em que a operação já está feita.

**Por que razão?**

A razão tem a ver com isso...você é o director do clube X e diz “Epa, vamos-lhe fazer uma proposta”, o que é que você vai dizer? OK, diz “Dou 10 [milhões de euros]”, você oferece 10 [milhões de euros] e eles vão-lhe pedir 15 [milhões de euros]. Se esse clube tiver em mãos um documento com uma oferta do clube X de 10 milhões [de euros] o que é que faz? Vai tentar explorar, ter em mãos essa oferta para poder conseguir melhores ofertas, por isso ninguém no mercado, a este nível, e mesmo a um nível inferior, coloca por escrito uma oferta, só no momento em que já está tudo assente, com a intermediação ou directamente, e acreditando que a pessoa que vai receber esse documento o vai receber para dar andamento à operação.

**Há pouco disse que um agente pode receber 500 mil euros ou 1 milhão de euros mas ajudar o clube a poupar 2 ou 3 milhões de euros. Isso tem muito a ver também com os contactos certos que um agente tem, não é? Ao movimentar-se bem no mercado sabe os contactos certos em cada clube...**

Claro. Os grandes clubes não passam mandatos a qualquer agente, primeiro passam mandatos aos agentes em quem têm confiança e depois ficam, naturalmente, nas mãos...nem sempre os negócios correm [bem], atenção, nem sempre as coisas correm como os clubes querem. Às vezes, os agentes pensam que podem conseguir o negócio e não conseguem. Somos capazes de estar...eu neste momento estou com 10 dossiers, não sei se os vou fazer, alguns com mandatos, outros por iniciativa própria, mas quase sempre, quando o clube passa o mandato, as operações conseguem-se materializar.

**Há pouco disse que nem sempre um agente recebe, mas quando um clube contrata o serviço de um agente costuma pagar uma quantia a esse agente, não é?**

Essa quantia nunca é fixada, nunca é fixada porque quando se passa um mandato a um agente, nem o clube nem o agente sabem se o agente vai gastar um dia ou se vai gastar um mês. Nunca se sabe se vais gastar 10, se vais gastar 20, se vais gastar 300 mil [euros], se vais gastar 400 mil [euros], se estás numa época...enfim, se estás numa época de Verão, em que há mais negócios para fazer, se estás bloqueado por uma operação, naturalmente que o teu tempo é mais caro, se estiveres, por exemplo, no mês de Abril em que não há outras operações a fazer, ou há menos operações a fazer, o teu tempo é mais barato. Neste momento, Janeiro é um tempo caro, para estar aqui

consigo estou a deixar de fazer alguns negócios, mas estou aqui com prazer, percebe? Não estão fixados valores de comissões ou valores de pagamentos de serviços por mandatos recebidos, não há nada que fixe isso, alguns países fixam...

**Se bem que a FIFA, nos seus Regulamentos, diz que quando um agente é contratado por um clube, o montante que este tem a receber deve ser acordado antecipadamente, mas costuma até ser baseado numa comissão...?**

O que a FIFA diz não tem relevância neste caso. Cada clube sabe de si próprio, cada agente sabe de si próprio,...quando se diz que o agente ganha 5 [%], 10 [%], 15 [%] ou 20 [%] ou que está limitado a receber 10 [%], é um disparate isso que se diz. A realidade é o dia-a-dia, é aquilo que se faz e que se deixa de fazer, se o clube achar que o agente tem que receber 15%...normalmente os mandatos são valores fixos, um mandato não é um valor de comissão sobre o valor fixado para a transferência.

**Mas acaba por ir dar ao mesmo não é?**

Se você depois fizer as contas vai saber quanto é que é o percentual daquilo que recebe relativamente à operação. Mas no princípio, como lhe digo...eu, não recebo mandatos com valores fixos porque não sei quanto tempo vou necessitar, a menos que saiba logo à partida que vou gastar um dia na operação. Se eu tenho confiança no clube, no presidente do clube que me dá o mandato, se tenho confiança que depois de tudo feito ele me vai pagar o justo valor (normalmente nunca pagam o justo mas pronto...), eu nem sequer discuto, eu não discuto, não discuto nem quero, posso ser mal pago...

**Mas se um agente gastar um mês na conclusão de uma transferência, como estava a dizer, só vai acordar o valor que vai receber no final da negociação...**

Eu tive há uns anos atrás quando transferi...para particularizar, para lhe dar um exemplo mais concreto, quando o Cristiano Ronaldo assinou pelo Manchester United, no mesmo dia, ele foi apresentado à imprensa ao lado do Kleberson. Fui eu que fiz a operação do Kleberson para o Manchester United, demorei um ano a fazer essa operação e não me pagaram aquilo que me deveriam ter pago, aquilo que eu gastei, o

tempo que eu perdi,...mas pronto, como era o meu primeiro negócio com o Manchester United, eu tinha interesse em fazer o negócio com o Peter Kenyon [ndr: director-executivo do Manchester United na altura] que me tinha dado o mandato para fazer essa operação por indicação do Alex Ferguson e porque o agente, na altura, do Kleberson era um agente que não merecia a confiança dos quadros do Manchester United [ndr: Juan Figer] e como o Peter [Kenyon] me conhecia, deu-me esse mandato e a operação, por acaso, correu bem, mas demorou um ano a ser feita! Isto para lhe dar um exemplo, portanto, é subjectivo estar a falar-se de valores fixos.

**Eu tenho duas questões relativas a esta matéria: a primeira, como disse, apesar da FIFA estabelecer um máximo de 10% de comissão sobre o valor da transferência, muitas das vezes esse valor é superado não é?**

É superado ou até pode não ser superado, até pode ser inferior. Vou-lhe dizer que, por exemplo, em França, neste momento, por convénio entre os clubes, fixou-se que não se pagaria mais do que 6% aos agentes e por isso, hoje em dia, a maioria dos agentes não quer trabalhar com clubes franceses porque se pagas 6% sobre o valor do contrato do jogador, no final [ainda] passas uma factura, vais ter de pagar impostos sobre essa factura, não te sobra nada, não dá nem para no dia seguinte apanhar o avião e dar assistência ao jogador.

**Se bem que o PSG [ndr: Paris Saint-Germain] e o Mónaco, se calhar, até pagam mais do que isso, não?**

O PSG não trabalha com agentes...

**Não trabalha?**

Só trabalha com os agentes dos jogadores, não passa mandatos.

**Conhece bem o PSG, desde os tempos do Pauleta [ndr: Jorge Gama foi agente do antigo internacional português]...**

Desde os tempos do Pauleta...eu trabalhei muito com o PSG, sei que o PSG normalmente não recorre a agentes por mandato. Num mandato, por exemplo em



França, os valores podem ser superiores. Os 6%, quando são contratos importantes, podem ser aumentados para os 10%. Agora, nos jogadores médios, não pagam mais que 6%. Isto para lhe dar um exemplo, varia de país para país, não se pode fixar...aquilo que a FIFA diz sobre esse assunto não se fixa, não é tomado em consideração, não pode ser tomado em consideração...

**Porque é que acha, se é que tem alguma ideia, que o PSG tomou essa opção?**

Eu penso que tem a ver com o director-desportivo, com a pessoa que está à frente do futebol. Quando uma pessoa, como era o Leonardo na altura, porque o Leonardo percebia de futebol, era conhecido por toda a gente, era um indivíduo que não precisava de nenhum agente para se movimentar...portanto, tem a ver com a qualidade do director-desportivo. Muitas vezes, eu próprio questiono porque é que alguns clubes passam mandatos, mas olho para a estrutura e vejo que as pessoas que realmente estão à frente do clube não percebem nada, não sabem nem andar, eu costumo dizer “Não sabem andar de avião”.

**Dizia há pouco que intermediou a transferência do Kleberson para o Manchester United. Como é que se costuma processar: ele tem o seu próprio agente e...?**

Na altura deram-me um mandato porque acharam que eu era a pessoa que lhes dava [mais] garantias com as ligações ao futebol da América do Sul, e do Brasil em particular, porque sabiam que eu poderia facilmente fazer o negócio (acabei por não fazer o negócio facilmente, mas acabei por fazê-lo) e o agente do jogador na altura, que era o Juan Figer, só soube do negócio no dia em que o Kleberson apanhou um avião em Curitiba para ir para o Manchester [United].

**Apesar de cada negócio ser um negócio, como é que se costuma repartir a remuneração entre os dois agentes nestes casos, entre o próprio representante do jogador e o agente que intermedeia a transferência?**

Pode haver. Pode haver repartição e normalmente há essa repartição, portanto, é tudo uma questão de confiança. O nosso negócio, entre agentes, é um negócio de confiança. Se eu tenho o mandato de um clube e vou contactar com o agente [do

jogador], eu tenho de ganhar a confiança dele, porque há sempre um que vai receber. Eu até hoje, durante toda a minha carreira – sou o número 1 em termos de licenças em Portugal e estou na primeira lista de 11 agentes da FIFA em todo o mundo – nunca fiquei à espera que me pagassem a mim porque eu não confio em ninguém, todos os negócios que faço sou eu que pago porque eu sei que não falho, portanto, é uma questão de confiança.

**Mas diga-me uma coisa, Jorge: recebe alguma quantia quando é mandatado para concluir uma transferência e não o consegue fazer?**

Não, não, não. É preciso concretizar-se o negócio, ninguém recebe se o negócio depois não se concretiza. Por isso é que eu lhe digo, você hoje tem que ter uma estrutura administrativa, capitais próprios, financeiros, para entrar neste negócio a um certo nível. Porque se não tiver, se lhe mandarem apanhar um avião e você não tiver dinheiro para comprar o bilhete de avião o que é que você vai fazer? Você não vai dizer assim “Desculpa lá, manda-me aí um bilhete de avião que é para eu ir aí ter para falar contigo” porque nunca mais falam contigo...

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Já falámos sobre isso, cada negócio é um negócio. Há negócios que eu faço e nos quais não quero receber...

**Por causa dessa tal confiança, não é?**

Dos jogadores: eu não recebo. Por norma, [dos jogadores] não recebo. Há um mundo deste negócio em que você não tem alternativa se não receber dos jogadores, que é o mundo árabe. No Qatar, nos Emirados [Árabes Unidos], no Kuwait, na Arábia Saudita,...nesses países árabes, por norma, não pagam aos agentes. E quando prometem pagar nunca o fazem, usam os agentes mas não pagam e, portanto, em cada negócio que eu faço no mundo árabe, eu entro em acordo com o jogador para que o jogador pague os nossos serviços, caso contrário não o faço, digamos que é o

único mundo onde [me permito receber dos jogadores]...de resto, por norma, não recebo dos jogadores, recebo dos clubes.

**Segundo sei, as empresas americanas (temos o exemplo da IMG) têm muito essa mentalidade de cobrar aos jogadores...**

Não só, há muitas empresas inglesas que também têm essa mentalidade...

**Exacto: e as empresas inglesas...**

Têm muito essa mentalidade. É uma questão que tem a ver também com o facto de o agenciamento não ser só de jogadores de futebol mas ser também de jogadores de cricket, por exemplo, em Inglaterra isso usa-se muito, nos Estados Unidos, jogadores norte-americanos de basquetebol, futebol americano,...eu acho que essa política de receber dos próprios artistas é uma política genérica e, portanto, também se adequa ao futebol. Mas isso, cada um é como cada um Pedro, eu não recebo dos jogadores porque...no início fi-lo mas, depois, a minha secretária tinha de lhes ligar a perguntar “Ó Zé, quando é que mandas o cheque?”, torna-se ridículo nós estarmos a pedir ao jogador para pagar e muitas das vezes recebermos cheques carecas, como foi o meu caso. No dia em que eu recebi um cheque careca de um jogador, disse “Epa não, nunca mais recebo dos jogadores”. Fazes o negócio, dizes ao clube que o jogador quer 10, tens que receber, portanto “Pagas-me 12 e acabou” e quase sempre funciona bem.

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Em que situação?**

Não, não.

**Nem sequer quando o jogador está sem clube?**

Não. O agente pode, eventualmente, criar dois tipos de contrato em que paga ao jogador: paga ao jogador por utilizar a sua imagem, pode acordar com o jogador “Eu compro a tua imagem e depois faço dela o que quiser, com contratos publicitários dentro ou fora do futebol” ou o agente, através de uma empresa sua ou uma empresa qualquer à qual esteja ligado indirectamente, comprar os direitos económicos do

jogador que vai estar em fim de contrato. Isso é uma figura bastante contestada que se usa muito, que os agentes usam muito, em particular no Brasil, mas que por países europeus como a Inglaterra e a França cortarem a possibilidade de os agentes venderem directamente esses direitos económicos se está, digamos, a esvaziar. De qualquer das maneiras, na América do Sul usa-se muito: no Brasil, na Argentina, no Perú, na Colômbia,...

**Mas normalmente esses direitos são do clube e não do jogador...**

Não, se o jogador vai ficar livre...

**Ah, sim, sim. No primeiro caso, dos direitos de imagem...**

No caso dos direitos de imagem, [estes] são direitos que uma empresa qualquer tem em comprar os direitos de imagem de um jogador porque nos contratos que um jogador faz quando vai para um clube poderão ser incluídos os direitos de imagem, [nos casos] em que um clube explora a imagem do jogador, como poderão não ser...você imagina quanto, como e de que maneira é que poderão estar a ser feitos milhões da imagem do Cristiano Ronaldo? Não faz a mínima ideia, eu também não!

**Mas a minha questão é se o pagamento costuma ser feito como no caso da compra dos direitos económicos, se se paga um x, se costuma ser pago anualmente, ou baseado nos serviços que o agente retira dessa imagem...?**

Também poderá obter a exclusividade da comercialização da imagem do jogador...faço um contrato em que lhe digo (também já fiz desse género...) “Vou explorar a tua imagem e tu, dos proveitos dos contratos que eu te trouxer, dás-me um x”, também é possível de se fazer...ou compras um exclusivo...isso depende: o jogador, se tiver 10 [contratos que envolvam os direitos de imagem do jogador] na mão e não quiser nem saber – “Tudo bem, OK, fazes agora o que quiseres que eu sou obrigado a assinar-te os contratos que tu me apresentares...” – já decidi...normalmente, é em função do que se obtém.

**Essa questão de comprar os direitos económicos de um jogador quando este está sem clube, sinceramente nunca tinha pensado nisso, não sabia da sua existência...**

Existe, existe muito. Como lhe digo, em Portugal, e não só...em França não aceitam. Se eu chegar a França...a minha empresa comprou os direitos económicos do Zé Manel, chego a França, o Paris Saint-Germain está interessado no meu jogador. Eu digo: “Está bem, pagas-me isto, pagas-me um *signing-on fee* de x, um salário de y e tens de me pagar os direitos económicos”, eles dizem “O que é isso? Não pagamos”, não pagam...chegas a Inglaterra: “Nem pensar nisso”. Veja-se o caso recente, que foi o mais mediático, do [Carlos] Tévez quando o Kia [Joorabchian], o iraniano, chegou com o [Carlos] Tévez, do Corinthians, ao West Ham, e disse “Meus amigos, têm que pagar à minha empresa” e pagaram. Foi aberto um inquérito e ficou assente e bastante claro que os ingleses não pagariam mais direitos económicos de jogadores que chegassem livres a Inglaterra.

**A alínea b) do parágrafo 1 do artigo 22º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de representar os interesses de qualquer jogador ou clube que lhe solicite para negociar ou renegociar contratos em seu nome” e a alínea c) do mesmo parágrafo, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de tomar conta dos interesses de qualquer jogador que lhe solicite”. O que acontece se o jogador que solicitar a um agente uma negociação de contrato tiver um contrato de exclusividade com outro agente?**

Eu já tive um caso, e perdi, no início da minha carreira, em que tinha um contrato com um jogador e este, durante a vigência do contrato, que como se sabe é de dois anos, recorreu aos serviços de outro agente e foi para outro clube sem o meu consentimento, digamos, sem a minha autorização, sem a minha interferência. Eu pus a acção em tribunal comum...

**Não pôs no de desporto?**

Não, porque não aceitam...não aceitam, pura e simplesmente não aceitam. Pus no tribunal comum, o tribunal comum abriu, aceitou, naturalmente, o agente que fez o negócio recorreu a um advogado que foi directamente à FIFA fazer a queixa, a FIFA chamou-me e obrigou-me a retirar a queixa do tribunal porque caso contrário me caçava a licença. A FIFA, nesse aspecto, protege o jogador, porque diz que apesar de

um jogador ter um contrato com um agente, se o jogador recorrer a outro agente que lhe apareça com uma proposta não pode ser responsabilizado por isso, ou seja, ter contrato, ou não ter, é a mesma coisa.

**Exacto. É que a FIFA, no caso da relação jogador-clubes, por vezes protege o clube, obrigando, por exemplo, o jogador a pagar uma indemnização no caso de este rescindir unilateralmente o seu contrato sem justa causa, mas com o agente nada disso se aplica...**

Não, nós somos agentes FIFA mas a FIFA, cada vez que nós lhe colocamos um problema, primeiro, demora um “tempão”, como dizem os brasileiros, a resolver e quase nunca nos dá razão, quase nunca nos dá razão. Eu já tive alguns casos em que perdi na FIFA, recorri para o TAS [ndr: Tribunal Arbitral de Desporto], em Lausanne, e ganhei. Noutros casos deixei simplesmente de recorrer, preferi esquecer o assunto porque os custos para interpor recurso no tribunal de Lausanne são muito elevados e muitas vezes não compensa, não compensa para além de que há o problema de que a jurisprudência do tribunal arbitral de Lausanne não dá a continuidade na FIFA a penalizações desportivas e, portanto, quase nunca vale a pena.

**Estou-me agora a lembrar dos casos do Jorge Mendes com o Bebé e com o Nani. Nesses casos, se calhar, para não *levantar muitas ondas*, um agente que tenha já um grande estatuto no mundo do futebol paga uma determinada quantia àquele que era o agente do jogador ou não? Ou funciona sempre com base na apresentação de um contrato ao jogador e o jogador...?**

No caso do Bebé, por aquilo que me é dado saber, foi que pura e simplesmente o Bebé tinha um empresário, o Jorge Mendes chegou-se ao pé dele e disse-lhe “Meu amigo, toma lá 10, cala-te, porque o negócio agora vou fazer eu”.

**O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “*Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho*”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios,**

**contratos de publicidade, de fazer uma boa assessoria de imprensa, promoção de imagem, entre outras actividades, não é assim?**

Genericamente, a maior parte dos agentes faz só o contrato da representação salarial. A parte de imagem, *sponsorização, marketing*,...normalmente, os agentes têm, à parte, uma empresa que trata disso, nos grandes casos, no caso dos grandes agentes de futebol, em que se justifica isso. Empresas que são mais mediáticas...há jogadores que não gostam de ser mediáticos e não querem mesmo, fogem de fazer contratos publicitários, há outros que, pelo contrário, querem fazê-los. Se os agentes forem agentes com uma carteira de clientes bastante grande normalmente criam empresas paralelas que tratam só, pura e simplesmente, essa vertente. Genericamente, a maioria não tem isso, trata só da representação salarial e deixa para que seja o próprio jogador a fazer os seus contratos publicitários.

**Muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-lhe então que me falasse um pouco acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.**

Eu recebo diariamente dezenas, para não dizer centenas, de ofertas de agentes estrangeiros, em particular da América do Sul e de África. Hoje, digamos que a Internet aproxima mais as pessoas em termos de oferta. Eu não ofereço os meus jogadores a ninguém que não seja pessoa da minha confiança. Que é para não generalizar e para que o jogador não perca a imagem, para que não seja um jogador que seja oferecido ao desbarato. Nós recebemos diariamente...a partir da altura em que o *site* da FIFA tem o teu contacto, o telefone está quase sempre a tocar, e às vezes até a horas anormais por causa do fuso horário, mas não podes tirar [o contacto do *site* da FIFA], o mais que podes fazer é mandar tudo para o lixo, não dar andamento,

portanto, é natural que haja agentes que queiram a tua interferência. Mas os agentes estrangeiros acompanham quase sempre os jogadores e acabam, depois, na continuidade, por ganhar a confiança e permanecer no mercado e não forçosamente *passar a bola* a outros agentes. Eu, uma vez, *passei a bola* a um agente inglês e perdi o jogador apesar de ter feito o negócio, foi o meu primeiro negócio, quando transferi o Luís Boa Morte para o Arsenal. Passei para o Jerome Anderson a responsabilidade de tomar conta dele e passado de dois anos o Luís Boa Morte mandou-me uma carta a dizer que eu era um *gajo* porreiro mas que o Jerome Anderson é que o aturava todos os dias e que portanto passava a ser ele o representante dele, tudo bem, pode acontecer isso. Pode acontecer que, na extensão, o jogador se dê conta de que o agente local tem predominância, até diária, maior, e que pura e simplesmente se esqueça daquele que, se calhar, o foi descobrir a jogar na 4ª Divisão. Isso acontece muito...

**Mas se o Jorge conhecesse, e se calhar conhece, um agente com um grande domínio num determinado mercado, que sentisse que até tem um maior domínio do que o seu...**

Não tenho qualquer problema em pegar no telefone e falar com ele, como já o fiz.

**E até em delegar um pouco algumas tarefas, como nesse caso do Luís Boa Morte?**

Sim, passar, delegar, não tenho qualquer problema. Na altura, Jerome Anderson apareceu-me como representante do Arsenal, com um mandato do Arsenal, contactou comigo primeiro, fizemos o negócio individualmente, depois fomos ao Sporting, fui ao Sporting com a proposta, fizemos o negócio em 48 horas, depois não tive qualquer problema em passar ao Jerome Anderson [o jogador] e ele também não teve problema em falar comigo, porque afinal de contas foi ele que recebeu dinheiro da minha parte independentemente de ele, se calhar, também ter recebido do Arsenal. Confiou em mim, eu paguei-lhe o que tinha a pagar, mas passei-lhe o jogador...não fui, se calhar, tantas vezes a Inglaterra quanto aquelas que deveria de ter ido para continuar a merecer, não digo a confiança, mas merecer continuar a ser eu o agente [do jogador], tudo bem, não critico o Luís Boa Morte. Critico e não critico, acho que está mal porque ninguém o conhecia e eu é que o dei a conhecer a



Inglaterra, disse às pessoas que ele estava no Torneio de Toulon, na altura, e foi por isso que foi contratado.

**Depois disso passou a acompanhar mais os jogadores localmente?**

Não. Depois disso, e com o aproximar da reforma, a minha tendência é trabalhar mais para clubes do que para jogadores. E ganha-se mais, devo-lhe dizer...

**Mas também, lá está, é preciso criar essa base de confiança com os clubes e ter anos e anos de trabalho...**

O problema que existe, por vezes, é que se trabalhas para o clube X não podes trabalhar para o clube Y...

**No caso português mas noutros países...**

Não tanto, é verdade. No caso português há um pouco esse estigma de que se és do Benfica não podes entrar “aqui” no Porto. Em países como a Alemanha, a Inglaterra, a França, não há esse estigma de que se trabalhas com o Marselha não podes trabalhar com o Paris [Saint-Germain] ou se trabalhas com o Arsenal não podes trabalhar com o Manchester United.

**Também é uma questão de inteligência nos negócios não é? Porque se a pessoa só tem a ganhar com isso não serve de nada *cortar as pernas* a determinado agente...**

Os clubes só se aproximam de ti se sentirem que tu podes responder totalmente às necessidades deles, caso contrário, também não te batem à porta...

**Para revalidar a sua licença de agente, tem de refazer o exame de 5 em 5 anos?**

Não. Eu não...estou na primeira lista de agentes da FIFA, depois a FIFA, ao fim de um par de anos, e muito bem, alterou [os regulamentos] para que as licenças deixassem de ser emitidas pela FIFA e passassem a ser emitidas pelas federações de todos os países do mundo, deixou de haver a obrigatoriedade da caução bancária que na altura era uma caução muito elevada de cerca de, mais ou menos (aos números de hoje), 130 mil euros, que tínhamos de ter depositada num banco na Suíça. Alterou isso pelo seguro de responsabilidade civil, que se faz anualmente e se paga em função do

número de jogadores que apresentares com contrato mas em termos da obrigatoriedade de fazer novos exames não. És obrigado, [isso] sim, a actualizar a parte criminal, isso sim eu acho que é importante e a parte, digamos, de apresentação, de como é que estás a funcionar como empresa, mas nada de exames. Eu, pelo menos, como digo, nunca mais fiz exame nenhum.

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Sim.

**E o contrário também lhe perguntava: se costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Não. Normalmente, os clubes obrigam, quando fazem um contrato com um jogador, a pôr uma cláusula bastante alta, mas isso aí já depende da negociação com o agente. Se tu puderes, como agente, colocar uma cláusula baixa tanto melhor: mais facilmente, amanhã, poderás fazer um negócio ou poderás chegar ao pé do clube e dizer “Meus amigos, tenho aqui [uma proposta de] 8 [milhões de euros] e vocês têm aí 50 milhões [de euros na cláusula de rescisão]. Não pode ser, temos que negociar...”. Se [a cláusula de rescisão] tiver os 8 [milhões de euros fixados], automaticamente, o clube é obrigado [a deixar sair o jogador], embora se tenha de ter muito cuidado com a forma como se fazem os contratos e a forma como se fazem essas cláusulas porque nem sempre essas cláusulas constituem um fundamento previsto em alguma jurisprudência acerca desta situação para poderes libertar o jogador mas, fazendo as coisas como deve ser, se colocares essa cláusula, podes libertar o jogador mediante o depósito dessa verba. Normalmente faz-se o depósito nas federações locais.

**No caso da cláusula de rescisão, o pagamento é feito pelo jogador ao clube. Mas imagine agora que um clube, sem justa causa, rescinde com um jogador. Também costuma estar presente no contrato alguma cláusula...?**

Não. Apesar de ter lá [no contrato] essa cláusula a favor do clube, normalmente o que o jogador tem direito a receber é o valor do resto dos salários até ao fim do contrato e, muitas vezes, o clube contesta isso e ultimamente tem ganho porque os jogadores entretanto arranjam um clube e [os clubes] só pagam a diferença do tempo em que estiveram desempregados.

**E os agentes não têm a preocupação de colocar no contrato uma cláusula mais alta, uma indemnização a pagar pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral sem justa causa?**

Não aceitam. Isso é quase como se tu pusesse no contrato “Você tem que me pagar os salários *à cabeça*”.

**O artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores refere que *“Um profissional estabelecido que tenha, no decurso da temporada, aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva. Deve ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos. A existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso. Em tal caso, não devem ser impostas sanções desportivas, apesar de poder ser paga compensação. Um profissional apenas pode terminar o seu contrato nesta base nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado”*. Posto isto, pergunto-lhe porque é que acha que este artigo não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão descontentes para se desvincularem dos seus clubes.**

Isso é um facto. Hoje em dia existe essa lei mas que eu saiba nunca foi utilizada, como você diz, por nenhum agente. O agente tem tendência a não *abrir guerras* com ninguém, mesmo no pressuposto de que se representas um jogador tens que zelar pelos seus interesses, normalmente o agente encontra outras formas de resolver a questão sem recorrer a essa lei. Eu acho que é uma estupidez haver essa lei, acho que tudo se consegue...quando um clube não quer um jogador...se o jogador for bom, o clube quer-o, não o manda embora, se o jogador for “mais ou menos”, o clube, se tiver na dúvida, vai chegar a acordo, se o jogador for mau, o clube avança: “Toma lá o

dinheiro e vai-te embora”. Normalmente, o jogador, se tem um bom contrato, não aceita e vai ficando mas isso, de um jogador ir ficando, é mau em termos de carreira, porque um jogador não pode ter no currículo que jogou um jogo, é o pior que há, ou que teve no Arrentela, um avançado que teve no Arrentela e que marcou 8 golos, portanto, tudo tem a ver com tu olhares para o espelho e perceberes o teu valor e até onde é que podes chegar, é essa equação com o teu empresário que tens que fazer. Se eu tenho valor para jogar no Benfica, vamos trabalhar e vamos bater à porta do Benfica. Eu como empresário, se vejo que não tens valor para jogar no Benfica, não posso correr o risco de queimar cartuchos a contactar com o Benfica para oferecer um jogador que não tem valor para jogar lá. Agora, se eu tenho a certeza que há pessoas que pensam que têm valor para jogar lá, não tenho problemas nenhuns em oferecer o jogador e dizer ao jogador o que é que se está a passar: “Tens a consciência, e eu tenho a consciência, que podemos chegar lá”. É tudo um bocado subjectivo, os teus jogadores são teus “filhos”, são sempre os melhores, mas não podes pensar desta forma porque senão podes estar a vender sonhos...

**Mas no fundo este artigo acaba por não beneficiar ninguém porque como as relações dos agentes com os clubes são baseadas na confiança, abrem-se aqui guerras que a longo-prazo não beneficiam ninguém, não é?**

Os agentes, como no circo, andam em cima de uma corda e tentam, logicamente, não fechar porta nenhuma. Eu, na minha vida de empresário, graças a Deus, não tenho nenhuma porta fechada, porque sempre fiz as coisas...prefiro não fazer um negócio do que fechar a porta de um clube importante. Se for um clube pequeno, não tenho problema nenhum em fechar-lhe a porta, agora, não posso fazer um negócio e fechar uma porta [a um clube grande]. Se tiver que o fazer, faço-o, [mas] graças a Deus nunca o fiz.

**Pensa que o facto de a FIFA falar numa existência de justa causa desportiva numa base de caso-a-caso deixa este regulamento turvo, à mercê de diferentes interpretações, consoante o *lobby* do clube em questão, sua influência na FIFA, ou pensa que a partir do momento em que este artigo fosse respeitado (em que o**

**jogador tenha jogado menos de 10% dos seus jogos oficiais e se cumpra o prazo estabelecido), a desvinculação seria fácil de concretizar?**

Claro que se a FIFA tiver uma acção de um jogador e de um agente contra o Manchester [United] é diferente do que se tiver na mesa uma acção contra um clube como o Lorient ou o Granada, é diferente, os *lobbies* funcionam sempre e eu por experiência própria [falo]...já perdi acções importantes na FIFA por alguns clubes importantes não me pagarem porque eram clubes importantes, porque a argumentação que nós apresentámos não foi suficiente, mas não foi só a argumentação, são os *lobbies* que colocam esses processos no final do monte e o tempo vai passando e tu vais perdendo a paciência e mais tarde acabas por chegar à conclusão que é preferível não meteres em tribunal, ou na FIFA, clubes importantes porque fecha a porta, portanto, o *lobby* existe, mas essa questão dos 10 jogos é uma questão que praticamente ninguém coloca. Ninguém coloca porque tem a ver, um pouco, com a carreira e o futuro do próprio jogador, não interessa fechar portas, na medida do possível, porque aquilo que tu fazes hoje num clube fica registado, que o fizeste. Se amanhã fores para outro clube, esse clube saberá que se fizeste aquilo, também poderás fazer lá a mesma coisa, por isso há que ter algum cuidado com a forma como se sai de um clube. Havia um treinador que se chamava Bobby Robson, você já deve ter ouvido falar. O Bobby Robson, há uns anos atrás, esteve no Sporting e foi mandado embora, nunca tinha sido mandado embora de nenhum clube. Quando ele foi mandado embora pelo Sousa Cintra – porque o Sousa Cintra tinha o sonho de contratar o Carlos Queiroz – foi mandado embora porque tinha perdido um jogo, mas o Sporting estava em 1º lugar e eu disse-lhe “Bobby, você está livre e eu tenho japoneses, da Federação [Japonesa de Futebol], que o querem contratar mas querem que você apresente o currículo” e ele disse “Ó Jorge, eu não vou fazer o currículo, eu nunca fiz currículos na minha vida”, “Epa, mas por favor, eles estão a pedir”, “Epa está bem, fale com a minha secretária”, liguei para a [sua] secretária, ela fez-me um currículo e de todos os passos que ele deu, de todos os clubes onde ele esteve, ele saía sempre por cima, era ele a tomar a iniciativa de se ir embora excepto no último, em que apresentava que o Sporting o tinha mandado embora e ele tinha deixado o clube em 1º lugar. Os japoneses olharam para o currículo e disseram que ele estava

velho. Depois, ele [ainda] foi campeão no Porto, foi campeão no Barcelona, foi campeão no PSV Eindhoven, foi para Inglaterra,...mas isto para lhe dizer que o importante é a forma como tu saís, se te mandarem embora do emprego estás feito, se fores tu a tomar a iniciativa de te ires embora, estás sempre por cima e espero que a tua carreira seja assim...

**Obrigado!**

Que sejas tu a ir sempre embora por iniciativa tua, quer dizer que conseguiste melhor e é sinal que saís sempre por cima com uma carta de referência.

**A FIFA expressou a sua intenção de reformar os regulamentos relacionados com os agentes FIFA e introduzir o conceito de intermediários, o que resultou na indicação por parte da mesma de que esta não quer fazer exames na Primavera de 2014. Gostava de ouvir a sua opinião sobre esta liberalização da actividade de representante de jogadores: acha que é boa ou má para o futebol?**

Sim, a FIFA, no último comité executivo, deu sinais de que poderia efectiva, breve e definitivamente acabar com os agentes. O mercado, como está, praticamente já é um mercado livre. Há muitos agentes que trabalham sem ter licença, há muitos clubes que não têm qualquer problema em tratar com essas pessoas, sem licença. Mas nos grandes clubes da Europa, particularmente em países como a Inglaterra, a França e a Alemanha, só passam mandatos a intermediários registados na FIFA e os grandes clubes de outros países também só tratam com agentes FIFA, até porque não podem, sob pena de incorrerem, desde que demonstrado, em penalizações se recorrem a agentes que não sejam FIFA. A minha opinião sobre isso é de que nada vai alterar porque como o futebol está, hoje em dia, é tudo uma questão de confiança, os agentes que estão no mercado e que fazem grandes operações são agentes de confiança, são agentes que já têm grande credibilidade e que eu saiba não há registo de qualquer clube ou qualquer jogador ter apelado para as companhias de seguros dos agentes para pedir alguma indemnização que prove a má acção de um agente registado. Acho que quem tem que ter a preocupação de aceitar essa liberalização têm que ser as federações em conjunto com as instâncias financeiras, de fiscalização de impostos em todos os países, isso sim, acho que em todo o mundo, em particular

nos grandes países de futebol, [as federações] poderiam funcionar como funciona a Federação Inglesa [de Futebol] em que os pagamentos aos agentes...pronto, eles só trabalham com agentes registados, mas amanhã, quando houver liberalização, os pagamentos aos agentes, se continuarem a ser feitos através da Federação Inglesa [de Futebol], continuará a ficar lá registado de onde vem o dinheiro e para onde vai o dinheiro. Depois, a partir daí, se alguém quiser inspeccionar, está lá, mas pelo menos isso não dá azo a mais especulações e é isso que tem que ser feito. Se for liberalizado, espero que essa liberalização seja bem controlada pelas instancias porque o que interessa aqui não é se o clube fez [a transferência] com agente FIFA ou deixou de fazer com agente FIFA, eu acho que, aqui, as pessoas que não são [agentes] “FIFA” poderão ser tão ou mais honestas do que aquelas que são [agentes] “FIFA”. O facto de a FIFA ter os teus registos não quer dizer que não faças algumas tramóias, ninguém é perfeito, toda a gente tem telhados de vidro, não há ninguém que não tenha, eu não sou perfeito, já fiz erros. Agora, o importante é que aquilo que for feito seja bem feito, que seja registado, que possa ser bem registado e que seja aberta, como em Inglaterra...por exemplo, cá em Portugal, já falei sobre isso a várias instâncias (“Façam como Inglaterra”), que seja a Federação [Portuguesa de Futebol] a concentrar o recebimento e o pagamento aos agentes de futebol, assim já não há especulação. Mas para mim, liberalizarem, não tem qualquer problema. Já existe muita gente: mais gente fora do futebol a fazer negócios do que de dentro do futebol.

**Acha que os exames para obter a licença de agente da FIFA, como eram feitos, com um elevado grau de exigência segundo quem já os fez, davam bases sólidas para defender os interesses do jogador ou acha que ficavam aquém?**

Acho que esses exames, a partir de uma certa altura passaram a ser um negócio para as federações...Acho que ficavam aquém, acho que o maior exame que se poderá fazer a um agente é o resultado, a avaliação da forma como trabalhaste, portanto, a maior referência que podes ter numa federação é ter as cartas do Benfica, do Sporting, do Porto, do Real Madrid, do Barcelona, do Newcastle, do Manchester [United], cartas de referência, dizendo “Este *gajo* é um *gajo* porreiro”, portanto, a idoneidade é o maior exame que uma pessoa pode ter. Claro que falares inglês, francês, alemão, espanhol, italiano, te dá um acesso mais fácil para fazeres negócios

em todo o mundo, teres uma licença em Portugal não te obriga a saber falar inglês, se falares é melhor para ti mas também não é uma obrigação, uma obrigação teria a ver com as leis e aquilo que as leis dizem do trabalho, de ter acesso a...simplesmente, tu, a partir do momento em que podes levar para o exame todos os manuais...qual é o problema de um dia mais tarde, se tiveres alguma questão, consultares esses manuais? É o mesmo que teres um advogado, portanto, acho que os exames foram criados, na altura...eu fiz esses exames há uns tempos atrás...lembro-me que quando me candidatei, na altura, fiz uma folha com o nome dos meus conhecimentos internacionais, das pessoas que podiam dar referências a meu respeito, desde grandes treinadores mundiais, até já grandes presidentes de grandes clubes que conhecia por força de uma actividade que eu tinha anteriormente que era a de agente de viagens, em que organizava viagens e estágios desportivos e foi essa a razão que me levou a ser agente de jogadores, portanto, eu acho que saber da idoneidade é o melhor que há, [acho] que substitui praticamente todos esses exames.

**Como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Eu penso que, primeiro, para se ser agente de um jogador tem de se ser um indivíduo...embora a honestidade seja uma obrigação e não se deva falar nela, acho que um indivíduo tem que ser uma pessoa de grandes princípios, uma pessoa, de preferência, que possa dar uma imagem internacional, que culturalmente seja minimamente capaz e que, a pouco e pouco, possa dar continuidade, de preferência, se possível, em grupo, no mercado. É como amanhã me pedirem – já me pediram em tempos – para fazer crónicas sobre o Campeonato do Mundo, sobre o Campeonato Europeu,...alguns jornalistas, meus amigos. Não faço, eu para fazer, vou dizer a verdade. Se eu amanhã escrever que o [Silvestre] Varela é um *zero à esquerda*, que teve mal, eu vou criar um anticorpo porque a pior coisa que pode acontecer a um agente é ter o jogador a dizer mal, mesmo que tu tenhas razão. Se tu quiseses ser agente, um dia, nunca cries uma situação, mesmo que tenhas razão, em que vás para tribunal contra um jogador ou que publicamente faças algum comentário contra um jogador. Estás feito porque os jogadores têm sempre razão. O jogador de futebol a



alto nível, e não só, a médio nível [também], é aquela profissão em que o trabalhador faz o que quer, quando eles são bons fazem o que querem, ninguém faz o que quer numa companhia qualquer. A primeira vez que faça qualquer coisa anormal é despedido, o jogador nunca é despedido.

**Mas em termos de requisitos de formação, tendo em conta que a FIFA quer reformular a actividade, e do panorama geral da actividade: o que é que acha que vai acontecer? Acha que a FIFA vai com isto para a frente?**

A FIFA não vai reformular, a FIFA não vai reformular nada. A FIFA poderá liberalizar e aí cada um entra no mercado com as armas que tem.

**Mas não vai alterar nada...?**

Não vai alterar nada, não. Para mim não vai alterar nada. Tu entras no mercado, conhecendo o jogador, jogador trás jogador, amigo traz amigo, conhecesse o director, fazes um negócio, a partir da altura em que fazes um negócio bom, possivelmente, outros jogadores te baterão à porta e passarás a ser um empresário requisitado mas, a maior parte das vezes, és tu que tens que bater à porta e se quiseres ser agente nunca ofereças jogadores por oferecer, tens que estudar muito bem...eu vou-te dar só um exemplo: há uns anos atrás, um jogador que estava no Frielas...um amigo meu disse-me “Há um rapaz que é grande jogador”, eu tinha escritório ali na Rua do Santa Marta, agora estou no Príncipe Real, e o rapaz chegou, bateu-me à porta e disse “Eu sou amigo do Zé Manel, teu amigo” e eu disse “Ah és? Onde é que tu jogas?”, “Jogo no Frielas”, “Frielas?”, “Sim”, “Quantos anos tens?”, “Tenho 28. Não sei se me podia ajudar...eu quero ser jogador profissional...”, eu olhei para ele e disse-lhe “Sou muito amigo do Toni, se quiseres posso arranjar-te lá um treino para te ires mostrar”, na altura o Toni era o treinador ou director-desportivo, já não me lembro...e ele: “Senhor Jaime, consegue-me isso?”; “Consigo”, “Opa, não me diga, você consegue? Eu vou!”, levei-o à casa-de-banho: “Olha lá para o espelho. Agora pergunta àquele rapaz que está ali onde é que ele joga, pergunta quantos anos tem, pergunta onde é que jogou, agora pergunta-lhe se acha que efectivamente pode jogar no Benfica”, o rapaz olhou [para o espelho], olhou para mim, ficou assim a pensar e disse “Você tem razão, eu não preciso de empresário para nada, a minha vida

é continuar a jogar à noite e a trabalhar nas obras...”, portanto, a *malta*...eu recebo vídeos de jogadores, de pais de jogadores que oferecem...põe os *putos* a dar toques na bola...eles pensam que podem chegar lá, entendes? É difícil chegar lá, é difícil chegar lá mas, cá está, tens que ter a noção. Eu depois de levar o [Luís] Boa Morte para o Arsenal estava todo entusiasmado e um dia agarrei [no telemóvel], tinha um jogador e disse ao *chief scout* “*Epa*, vai ver um jogador meu a Espanha”, “Onde é que ele joga?”, “2ª Divisão”, estava no Elche, “Elche ó Jorge?”, “*Epa* vai ver, o *gajo* é espectacular”, eu estava todo entusiasmando, pensava que vendia tudo facilmente e ele foi. Depois, telefonou-me e disse-me assim “Jorge, é assim: nós contratámos-te o Boa Morte, [mas] ele estava na Selecção Portuguesa, *epa*...fomos lá [a Elche], ainda por cima tu disseste que era um *playmaker* [ndr: jogador que controla o fluxo de jogo ofensivo de uma equipa, normalmente detentor de um elevado número de assistências] e ele jogou a lateral-esquerdo, estava a chover torrencialmente...vamos fazer o seguinte, para a próxima vez que me queiras vender um jogador a mim, vende o primeiro ao Benfica, depois eu vou comprá-lo ao Benfica”, nunca mais me esqueci, portanto, tens que equacionar [bem] antes, não queimes cartuxos, não podes queimar cartuxos.

**2 de Abril de 2014 – Acha que a presença de agentes no futebol é saudável?**

É assim, eu acho que é inevitável...é inevitável haver alguém que represente ou que negocie muitas vezes em nome de jogadores ou até mesmo de treinadores. Eu não gosto de generalizar porque acho que cada caso é um caso, agora, que tem que haver regulamentação, tem, porque se não houvesse agentes, haveria advogados, ou seja, os advogados também podem fazer esse papel, porque a própria legislação permite que seja um advogado a representar um jogador, como é óbvio. Inicialmente, não sei se sabe mas é interessante, tentaram bloquear esse papel aos advogados, que é uma coisa que num estado de direito não faz sentido, não é? Os advogados têm esse direito...mas inicialmente, quando se começou com a regulamentação dos agentes, que também não é uma coisa assim tão antiga, tentou-se que mesmo os advogados fossem obrigados a ter uma especialização, digamos assim, a fazer o exame...portanto, é assim: o que eu entendo é que se caminhou para um percurso em que tendencialmente o objectivo era ganhar, ganhar materialmente, financeiramente, com o contrato dos jogadores e não com a gestão de carreira e, hoje, está-se a tentar encontrar um ponto de equilíbrio em relação à gestão de carreira, coisa que, por exemplo, nos Estados Unidos se faz noutras modalidades profissionais, nas suas ligas. Na Europa, nós somos, digamos, “mais recentes” e, portanto, esta regulamentação vai ter que ser mais apertada, porque, de facto, há muitos casos de pessoas que não fazem uma gestão de carreira mas uma gestão contratual do jogador, e a gestão contratual é uma gestão de momento, dos interesses momentâneos que essa própria estrutura tem, que têm a ver com a colocação do jogador para ganhar comissões, na transferência do jogador, entre outros. Eu penso que isto, em termos futuros, vai ter que ser corrigido, evidentemente, portanto eu não lhe posso dizer “O papel do agente é um papel negativo”, não: é importante que esta estrutura funcione, agora, é [também] importante que seja regulamentada e que de facto as pessoas pensem que não é para ganhar dinheiro hoje; não acho mal que as pessoas pensem em ganhar dinheiro, acho que toda a gente tem de ser remunerada pelo seu trabalho, não pode é

ser um mercado um bocado “selvagem” e que evidentemente ainda se veio a tornar mais “selvagem”, entre aspas, com a utilização dos fundos de investimento, que fizeram com que os agentes, ou alguns agentes, tivessem essa intenção de rapidamente promover o negócio, a transferência, para poderem fazer esse encaixe, porque as valorizações são elevadas, não é?

**Claro...ainda falando sobre temas sensíveis no seio da opinião pública, esta tem a ideia de que o agente de futebol é uma pessoa desonesta e que vive apenas à custa do rendimento do próprio jogador. É possível fazer-se uma carreira de agente de jogadores sendo-se uma pessoa honesta?**

Claro que é, claro que é. Aliás, a minha primeira resposta disse-lhe que sim. A questão é que a imagem que foi criada, foi criada por isto que eu lhe disse anteriormente, foi criada por uma ausência de regulamentação, e portanto não é que...nos Estados Unidos as coisas estão muito claras, contratualmente estão muito claras, porque hoje, no fundo, não são exclusivamente, mas também podem ser agências de emprego, e as agências de emprego também ganham, não têm estruturas a trabalhar de borla. O que aconteceu aqui é que se permitiu uma mistura de interesses, nomeadamente com os fundos de investimento e, portanto, começa a não ser muito claro quem é quem, e isso deu essa imagem, porque repare, se um agente tiver jogadores em clubes adversários, ele não pode torcer por nenhum dos clubes, não pode estar pelo clube A contra o clube B se tem jogadores nos dois lados, percebe? Esta independência é uma independência clara, e nos fundos de investimento também, portanto, há regras que ainda não estão implementadas e isso não ajuda a credibilizar [a actividade]...

**A actividade...**

...o negócio, a actividade, exactamente.

**Já agora, perguntava-lhe se concorda mais com os agentes que cobram aos jogadores ou com os agentes que cobram aos clubes e porquê.**

Mais uma vez, cada caso é um caso. Eu não concordo, evidentemente, que com jogadores que têm salários relativamente baixos (porque a maior parte dos jogadores

não ganha o dinheiro que as pessoas pensam que ganha, não é verdade, estamos a falar mais até no caso português, não é? Acho que o seu estudo aponta mais para o caso português...) se ganhem comissões dos salários dos jogadores nessas condições. Já não me choca quando estamos a falar de situações completamente diferentes, em que esse acordo existe e que, em contrapartida...não é do salário do jogador, mas sim um *fee* que o atleta paga mas que tem como compensação, provavelmente, a utilização dos seus direitos de imagem e, portanto, o atleta vai ganhar mais do que aquilo que paga, com receitas extra em relação ao seu contrato de trabalho, porque tem contratos de imagem associados a isso. Ora, um jogador de uma divisão inferior ou de uma equipa média-baixa da 1ª Liga não tem esse tipo de contratos, ou seja, não tem esse tipo de retornos – até lhe digo mais, um jogador nessas situações paga as suas “botas”, não tem contratos com as marcas (muitos deles não têm contratos com as marcas) –, portanto, são situações completamente diferentes, não se pode dizer que há uma regra única para todos: não há uma regra única.

**Eu percebo o que é que está a dizer só que, por outro lado, tal como o jogador obtém esse retorno, o próprio agente, ao arranjar-lhe esses contratos de patrocínios, e outros, também acaba por ganhar dinheiro...**

Claro, evidentemente, mas isso é o trabalho que um agente, ou uma sociedade de agentes, tem que ter, agora, repare: muitas vezes são os clubes que procuram os jogadores, são os clubes que se mostram interessados no jogador, e não acho justo que numa situação dessas, depois, o agente ganhe uma comissão do salário do jogador, porque não fez trabalho nenhum para ganhar essa comissão...

**Pois, eu estou a perceber o que é que está a dizer, mas o que me tenho vindo a aperceber é que acaba, mais ou menos, por ir dar ao mesmo porque quer o agente cobre uma percentagem do salário do jogador, quer o agente cobre ao clube, qualquer uma das duas, vai influenciar...**

Não, não, vai influenciar de forma diferente...

**Quando digo “influenciar”, estou a falar do salário do jogador...**

Pode não influenciar, porque eu posso não pagar comissões e ele das duas uma: ou valoriza o jogador e o jogador quer vir para o meu clube ou ele não valoriza o jogador e o jogador não vem para o meu clube. Eu nunca paguei comissões, se quer saber...

### **Quando era director...?**

Não, não: eu, como trabalhador, nunca paguei comissões, quer como jogador, quer como treinador, nunca paguei comissões. Pronto, isso também depende...eu faço aqui um parêntesis para lhe dizer que o nível cultural tem vindo a melhorar, digamos que as pessoas, numa linguagem popular, que nós usamos no [mundo do] futebol, têm “aberto a pestana”, têm percebido isso que está a dizer. Agora repare, porque é que o negócio, em si, e quem promove o negócio, está falido e quem está à volta do negócio está cheio de dinheiro? A riqueza está a sair de dentro do negócio para fora do negócio por causa disso que você está a dizer e é isto que tem que parar: as sociedades que promovem o negócio estão falidas e os agentes que estão à volta do negócio estão ricos! Já pensou nisto?

### **Pois, é verdade...**

Não há sector nenhum de actividade económica que possa ter isto, *OK*. nós sabemos que o desporto de competição [em geral] e o futebol profissional [em particular] têm especificidades próprias a nível de mercado, as pessoas acham que é um mercado idêntico [aos outros] mas não é, é um mercado completamente diferente, e não é “diferente” por “ser diferente”, é-o porque nós necessitamos de adversários para jogar, o negócio não se faz constantemente, faz-se em concorrência mas faz-se em cartel e não se faz em monopólio, ninguém consegue tomar conta [do mercado sozinho]...apesar de alguns clubes cá em Portugal acharem que o ideal é dominarem o mercado todo, não percebendo que a médio/longo prazo estão a matar-se a eles próprios, mas pronto, isso é uma outra questão...a não ser que se faça uma Liga Europeia e que só se jogue na Europa, que também penso que se poderá ir por aí. Portanto, o grande problema que se coloca quando se fala de agentes, destas sociedades [de agentes], dos fundos de investimento, etc, é que, de facto, a riqueza está a sair de quem tem que ter riqueza para voltar a investir, ficando dependente

desses mesmos investidores, mas isto, se não for regulamentado, vai trazer problemas futuros.

**De qualquer das maneiras, também não podemos desculpabilizar completamente os clubes, porque se os clubes tiverem uma boa gestão, este dinheiro...**

Claro, obviamente, eu não estou a desculpabilizar ninguém...

**Sim, sim, mas estou eu a dizer que por vezes a opinião pública tem a tendência de colocar grande parte da responsabilidade da fraca saúde financeira que se vive no futebol nos agentes e nos fundos de investimento mas estes podem ser veículos para...**

Claro que não [está correcto fazer-se isso]...obviamente, [podem ser veículos] para atrair investimento, obviamente que sim, e você sendo de gestão percebe isto com mais facilidade, agora, repare, este problema existe e tem que ser regulamentado, tem que ter regras muito claras. E também existe porquê? Porque a estrutura accionista é esta: os clubes detêm a sociedade desportiva, na maior parte dos casos, na maioria do capital, aliás, a própria lei criava condicionalismos. E ainda lhe vou dizer mais: o primeiro projecto para a regulamentação das sociedades desportivas previa sociedades desportivas sem lucro, sem fins lucrativos, que é uma coisa verdadeiramente utópica. Estamos a falar dos anos 90, não foi assim há tanto tempo. Nos anos 90 houve quem se lembrassem cá em Portugal...depois as coisas estiveram feitas e avançavam assim...e “avançaram”, aliás, não é “avançavam”, avançaram assim, [depois] foram corrigidas portanto: como é que é possível não ser uma sociedade com fins lucrativos? Claro que tem de ser [uma sociedade] com fins lucrativos. Se a estrutura accionista mudar, os próprios accionistas começarão a querer que o seu capital seja remunerado porque neste momento ninguém está preocupado em saber se o seu capital é remunerado. Alguém está preocupado com a remuneração das acções da sociedade? Não, a maioria do capital é do clube. No fundo é assim: quem vier atrás que feche a porta, e por isso é que os passivos [dos clubes] dispararam como dispararam, está a ver? Eu não estou [a desculpabilizar os clubes]...evidentemente que os maiores culpados são os clubes e as sociedades desportivas, não são os agentes, nem os fundos de investimento, nem o resto, não, eu

até sou favorável a que haja fundos de investimento, atenção, eu sou favorável a cativar investimento para a modalidade, para o jogo e para o negócio, certo? Não sou contra [isso], agora, isto está é tudo deturpado...

**O que é que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

Por ser uma actividade completamente diferente. Primeiro, se for à raiz da questão sente que a maior parte [dos jogadores] não tem capacidade ou conhecimentos para poder discutir um contrato de trabalho, as cláusulas de um contrato de trabalho. Muitas vezes, e essa foi uma área que eu tentei criar, e criei de uma certa forma, a nível do Sindicato (porque eu fui Presidente do Sindicato de Jogadores durante muitos anos), uma maneira dos sindicatos poderem representar os seus jogadores, tendo começado o Sindicato a alargar a sua estrutura para poder representar os jogadores, portanto, há aqui um apoio técnico que é fundamental existir, o jogador tem de facto essa necessidade. Depois, porque é muito mais fácil ser uma estrutura a colocar jogadores no mercado do que ser o próprio jogador a fazer esse trabalho, apesar de nós, na altura (e penso que ainda continua), termos criado uma bolsa de emprego, mas que também em muitos casos não é o melhor [cenário] porque o jogador está exposto, estamos a dizer abertamente que o jogador quer sair daquele clube, não é o melhor. Eu penso que tem muito a ver com isso, tem muito a ver com essa capacidade e em se poder recorrer, como recorrem as empresas e outros profissionais, em *outsourcing*, a necessidades pontuais que tenham. Ou as pessoas não recorrem a advogados? Quando querem fazer uma escritura ou comprar qualquer coisa, não recorrem a advogados, a escritórios de advogados? Pronto, aqui...

**Só que lá está: o advogado é uma pessoa com competências muito específicas, é a pessoa que realiza os contratos, já o representante de um jogador, o agente, tem competências muito mais alargadas que essa, tendo de fazer um acompanhamento do jogador, ter de saber movimentar-se no mercado para colocar o jogador, como você estava a dizer, arranjar-lhe soluções,...também tem a ver com isso...?**

Claro, é evidente.



**Até que ponto é que acha que um jogador ser representado por um agente melhora o rendimento do próprio jogador?**

Isso é muito subjectivo. Não acredito que um jogador, por ser representado por um agente tenha melhor rendimento, não acredito nisso. Acho que um jogador terá melhor rendimento se tiver enquadrado num bom clube, com uma boa estrutura técnica, uma boa estrutura de apoio, isso é que é fundamental, não é por ter ou não empresário, isso não influencia o rendimento dele.

**Eu faço esta pergunta para tentar perceber até que ponto é que, por exemplo, um bom agente, ao conseguir “limpar” a cabeça do jogador para que este se concentre apenas no seu rendimento desportivo,...**

Não, eu acho que quem “limpa” a cabeça do jogador não são os agentes, são os clubes e os treinadores, que são muito mais importantes que os agentes. Os agentes podem ajudar...você pergunta-me “Podem ajudar?”, eu digo-lhe “Podem”, os agentes podem ajudar se fizerem esse papel, se de facto tratarem das coisas dos jogadores, obviamente que sim, mas não são as figuras centrais e decisivas para que um jogador consiga ter sucesso.

**Cada vez mais, os agentes assinam contratos de representação com menores. Pensa que isto é bom ou mau para o jogador e, conseqüentemente, para o próprio futebol?**

Os contratos de representação, como sabe, têm limitação, a FIFA criou limitações de dois anos, portanto, os contratos não podem ser superiores a dois anos e, não podendo ser superiores a dois anos, parece-me que não há qualquer tipo de problema. É muito mais transparente saber [isso] e até devia ser publicada uma lista dizendo que o jogador A é representado pelo Senhor *fulano tal* e que durante aquele período tem contrato [com esse Senhor].

**Mas o que lhe estou a perguntar é sobre os jogadores menores, ou seja, apesar de teoricamente a FIFA não permitir, cada vez mais se assinam contratos com menores, numa idade cada vez mais precoce...**

Acho um erro. É assim, estamos a falar de jogadores com idade inferior a 16 anos, porque como sabe, em Portugal, podem-se assinar contratos de trabalho a partir dos 16 anos e a partir do momento em que se podem assinar contratos de trabalho...se a lei permite a assinatura de contratos de trabalho é diferente, agora, estamos a falar de miúdos e, algumas vezes, miúdos de 9, 10, 11 anos, portanto, eu acho uma perfeita estupidez. Primeiro, se nós queremos formar jogadores, o núcleo familiar é algo fundamental: estamos a falar duma criança, dum adolescente e, portanto, acho que o núcleo familiar é decisivo. Em segundo lugar, acho que nunca se lhe poderá tirar a escola, a escola é o segundo vector que ganha maior importância e só o terceiro é que é o clube. Se estivermos no futebol profissional é que nós invertemos isto, no futebol profissional é que pomos o clube em primeiro lugar, a equipa, porque é a sua profissão, a sua actividade principal; num adolescente, numa criança, nem pensar nisso: isso é alterar tudo o que são princípios básicos que o próprio desporto tem. Agora, lá está, essa é a necessidade economicista disto tudo, a questão economicista disto tudo. E nós estamos no campo das ciências humanas, não é? Estamos no campo do desporto, no campo das pessoas, e eu sou completamente contra não se ter um pensamento muito mais humanista.

**Claro, mas e se o representante for uma pessoa com todos esses cuidados e acompanhar um jogador desde que ele é menor, isso pode ser positivo ou não?**

Pode ser positivo, mas com todas estas premissas, ou seja, sendo mais um aconselhamento à família, percebe? Porque uma criança não deve ser retirada do seu núcleo familiar. [Ainda lhe digo] Mais: uma das coisas a ter em atenção (e isto tem a ver com as alterações da própria sociedade, como o aumento do número de divórcios) é a estabilidade familiar do jogador, que é algo em que, em termos clássicos, os nossos avós falavam, na existência de uma estabilidade, em que se ouvia que o casamento era para a vida. Hoje não é e, portanto, há muitas famílias em que a criança tem uma grande instabilidade emocional, tendo nós de tentar perceber e

ajudar a criar ali um ponto de equilíbrio em relação a ela próprio porque o mais importante é a criança, não é o jogador. Depois pode vir a dar [um grande] jogador, *OK*, pode vir a dar [um grande] jogador, porque nós sabemos que a maioria não vai dar [um grande] jogador, portanto, este cuidado tem que existir, senão andamos a deturpar tudo. Em relação a isso acho que nos temos que compor, não é?

**Quais é que são as principais diferenças dos agentes dos anos 90 para os agentes de hoje em dia?**

Eu acho que também tem a ver com a evolução da sociedade, ou seja, hoje, nós vivemos mais numa sociedade de comunicação, de imagem e de informação, apesar de nos anos 90 já vivermos, mas essa evolução tem vindo a ser feita e, portanto, os agentes têm obrigatoriamente que se tornar mais profissionais e prestar melhores serviços porque, de facto, a informação hoje corre muito rapidamente e, por conseguinte, o nível de concorrência também aumentou pelo que são obrigados evidentemente a ter uma prestação de serviços superior.

**E a nível de competências também há mais exigências, não é? Os contratos são cada vez mais complexos...**

Por isso mesmo. Ao entrarem no negócio os fundos de investimento, por exemplo, o nível de complexidade dos contratos aumentou, portanto, a resposta que tem que ser dada também tem que ser superior e eles próprios, hoje, recorrem a sociedades de advocacia, que evidentemente têm capacidade, qualidade, portanto, o nível tem vindo a aumentar.

**Tal como o próprio mediatismo do futebol, não é?**

Também...

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Por várias razões. Eu acho que em primeiro lugar, os clubes ainda não perceberam o negócio em que estão, ainda não perceberam que este negócio não é um negócio que possa ser feito de forma individual. Evidentemente que deve haver algum secretismo e isso faz com que os clubes muitas vezes não falem entre si. Eu vou-lhe dizer o seguinte: nos anos 90, eu fui a primeira pessoa a fazer uma troca de jogadores entre o Sporting e o Porto, que é uma coisa normal em muitos outros países, entre a Juventus e o Milan, por exemplo, nos Estados Unidos então nem se fala. Mas aqui, nem queira saber o que foi...!

**Foi entre quem e quem, já agora?**

Veio para o Sporting o Rui Jorge e o Bino e foi para o Porto...

**O [Emílio] Peixe...**

O [Emílio] Peixe e o Costinha. Essa troca foi feita comigo, foi a primeira vez que foi [feita] assim uma coisa de maior dimensão e eu queria o Ricardo Carvalho que na altura estava no Leça, era um miúdo de 19 anos no Leça. Fui insultado de tudo (de tudo!), em programas televisivos (que são outro cancro, outro estudo sociológico muito interessante, são um cancro os programas de adeptos, para mim, são um grande cancro, um dos momentos negros do futebol, entre domingo à noite e terça-feira, são [programas] para não ver porque aquilo não tem nada a ver [com nada], eu não digo que as pessoas tenham que ser racionais, digo muitas vezes é que as pessoas não têm de ser estúpidas, pronto...! E salvaguardados noutra coisa, na sua experiência profissional, na sua área profissional, em áreas completamente distintas, que não têm nada a ver com o desporto nem com o futebol, muitos deles se calhar nem sequer jogaram nada – nada! –, nem sequer ao berlinde ali na rua, mas falam de cátedra...!)...fui acusado de ser o ponta-de-lança do Porto no Sporting, ou seja, eu era quase um espião. Mais tarde, eu fui para o Alverca e o Ricardo Carvalho [também] foi para o Alverca – as pessoas depois, claro, perdem a memória, não é? Foi para o Alverca e foi do Alverca que o Ricardo Carvalho saiu para a equipa do Porto do [José] Mourinho, que ganhou a Taça UEFA, depois ganhou a *Champions*,...depois progrediu, portanto, como vê, esta relação entre clubes é uma relação muito emocional em que [os clubes] querem é ganhar, mas não dão...apesar de, hoje, entre os três grandes as

estruturas comerciais já manterem contacto. Não sei se sabe disto: a nível de presidentes [a] guerra [é] permanente mas a nível de segundas figuras estabelecem-se contactos, já está melhor do que estava há uns anos nesse aspecto mas, de facto, em relação a todos os outros clubes, este pensamento do negócio colectivo não existe. Como não existe, acontece isso: o conflito permanente, a guerra permanente e a descredibilização do seu próprio produto. A coisa mais interessante é que nós descredibilizamos o nosso próprio produto, porque a imagem que passamos para fora é que somos todos uns vigaristas, que é tudo uma *cambada* de bandidos, que o futebol é uma máfia quando, em termos regulamentares, é provavelmente a actividade mais fiscalizada – vão ver as regulamentações do futebol... –, quais são as empresas que duas vezes por ano têm que fazer a certificação de que têm os salários em dia para poderem inscrever trabalhadores? Onde é que está isso? Onde é que isso existe no mercado de trabalho? Portanto, quando se fala de futebol...o futebol devia ser um exemplo, [e seria] se tivesse, de facto, alguns dirigentes que percebessem que nós estamos muito acima da maioria do mercado em termos desta regulamentação. Mas como passamos esta imagem...o que se quer discutir é se foi penákti ou não, isso é que é importante, portanto, caiu-se nisto...

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Depende. Evidentemente que isso poderia acontecer mas a questão dos direitos económicos, dos passes dos jogadores, também limita muitas vezes esse tipo de negociação, porque muitas vezes o jogador não tem contrato no mercado de trabalho e, portanto, quando negocea diz “Sim senhor, eu negoceo mas quero uma percentagem numa transferência futura”, aí o jogador...você não pode falar com o clube adversário porque ele também não tem contrato com o clube adversário. E não se esqueça de uma coisa: é que a última palavra é sempre do jogador, se o jogador não quiser não se transfere, não sai; ele não é obrigado a assinar por ninguém, e isso foi um ganho importante para a liberdade contratual. O jogador é um homem, é um ser-humano, não tem que andar aqui com regulamentos de transferências, aliás, eu bati-me contra isso e felizmente ganhámos, não estou nada arrependido do que fiz,

porque estive no processo de Bosman até ao fim, o Sindicato Português esteve [no processo de Bosman] e eu era presidente do Sindicato, e tinha que haver liberdade contratual. Agora, isso não significa que os clubes não tenham que ser compensados pela formação.

**Sim, mas a minha pergunta vai no sentido de falar directamente com...**

Depende, pode-se falar directamente com o jogador mas se o jogador tiver um agente, quer dizer...[dirá] “O agente representa-me, portanto, vocês falam com ele, eu nem sequer quero discutir questões...”. Claro que o jogador aqui fica muito mais salvaguardado, porque uma coisa...eu dei sempre a cara nas minhas negociações mas também comprei muitos conflitos nas minhas negociações, percebe?

**Pois...essa é uma das grandes vantagens dos agentes...?**

Claro, claro, porque você não está a dar a cara e quando vão falar consigo você diz “Epa, isso não é comigo, isso é com ele, vocês falem lá com ele...”.

**Claro, não está a desgastar a sua relação com os elementos do clube logo à partida...**

Obviamente, obviamente...

**Quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe uma comissão dessa transferência. E os clubes, também ganham com essa intermediação? Como?**

Muitas vezes os agentes nem sequer cobram comissões. Eu vou-lhe dar dois exemplos distintos: um jogador a aparecer e um jogador a terminar a carreira. O agente quer que o primeiro jogador se afirme no mercado, para este ter uma cotação mais alta e poder ganhar [com a sua representação], e que o último, que está a terminar a carreira, se mantenha no mercado, se mantenha a jogar, sendo que já ganhou anteriormente [com o jogador], portanto, muitas vezes o agente também não quer comissões, não é a comissão [que está em causa], quer é a colocação do jogador, essa

também é uma falsa questão, a de que eles querem sempre comissões: não querem sempre comissões. O clube pode ganhar...é assim, para o clube é sempre um custo, tem que ser visto como um custo, agora, se conseguir ter o jogador certo, o jogador que pretende, mesmo que pague uma comissão ao agente, valoriza a sua equipa, portanto, em vez de ver isto como um custo, pode ver como um investimento. Porquê? Porque valorizou a sua equipa com um jogador para uma posição em que a equipa tinha necessidade. Pronto, se eu precisar de um lateral-esquerdo, se não o tiver, e um agente o representar, *epa*, se calhar vale a pena [pagar uma comissão ao agente] porque eu vou valorizar a minha equipa. Agora, em todas essas questões voltamos ao início [da nossa conversa], eu acredito que no futuro...porque esta questão emocional dos clubes...o clube, e nós fomos educados (isto tem muito a ver com questões culturais e educacionais) no sentido de que o clube é nosso, é dos sócios, etc, mas as coisas evoluíram. Hoje, os clubes são empresas, empresas de futebol ou de outra coisa qualquer mas são empresas, logo a estrutura accionista vai tender a evoluir. Eu não estou aqui naquela de dizer “*Epa* o capital tem que tomar conta...”, não é isso. Agora, é preferível saber quem é o *owner*, quem é o *boss*, certo? Depois o *gajo* que escolha um *CEO*, que haja um conselho de administração, que...percebe? Porque em Inglaterra já são sociedades há cento e tal anos e não aconteceu nada. Quando se vem dizer [que o clube é dos sócios]...porque isto é tudo uma coisa [complicada para as pessoas]...em Inglaterra os clubes sempre foram sociedades...

**É mais uma questão que tem a ver com a própria opinião pública porque...**

Emocional...

**...mesmo que o clube não pertença estritamente a um proprietário, o dinheiro acaba por vir de outras partes, ou seja, acabam por ser quase detidos por proprietários...**

Claro, claro...

**Foi-me dito por vários agentes de jogadores que um jogador ser representado nas negociações com os clubes por vários agentes, ou seja, não ter um contrato de exclusividade com nenhum agente, acarreta algumas desvantagens como o facto do**

salário que o jogador for auferir ser inferior àquele que auferiria se fosse apenas representado por um agente, na medida em que todos os agentes vão tentar prometer aos clubes que o jogador está disposto a receber um salário inferior (isto do lado do jogador) e, por outro lado, que os presidentes não gostavam desse cenário, pois não só o jogador ficava a ser visto como mentalmente instável como também se criava uma confusão de informações entre os presidentes e os vários agentes não sabendo, às tantas, com quem estavam já a negociar. Posto isto, perguntava-lhe se, de facto, desagrada aos clubes negociar um jogador com vários agentes e a sua justificação.

A primeira questão é que o clube não negoceia com vários agentes, isso é mesmo a perspectiva do agente. O que acontece é que muitas vezes vários agentes oferecem o mesmo jogador, “oferecem”, não negoceiam o contrato, certo? São coisas diferentes: como oferecem o mesmo treinador, muitas vezes...Os clubes dizem “Epa, eu vou mudar de treinador” e os agentes “Epa, eu tenho o *fulano tal*” mas não têm nada, não têm contrato com ninguém. Eu dou-lhe o meu exemplo: eu não tenho contrato assinado com ninguém mas estou a trabalhar e já fui para fora, já estive cá dentro...mas quando fui para fora foi um agente que me fez a proposta, atenção, e foi ele que fez a negociação...eu não estou a dizer que não trabalho com os agentes. Trabalho com eles, agora, não tenho que formalmente estar ligado a alguém, até porque me dá alguma independência, porque essa questão, por exemplo, do treinador estar ligado a um agente, acarreta um nível de desconfiança relativamente aos jogadores que entram nesse clube: estes são só desse agente? Ou são de outros agentes? Portanto, os agentes também têm que ver...em relação aos treinadores têm logo esse problema: “Ah, o treinador é do agente A”, e então, só entram jogadores levados por esse agente? E o treinador ganha dinheiro com os jogadores?

### **Teoricamente não...**

Honesta e eticamente não deve ganhar. Aqui entramos no campo da seriedade: ou se é sério ou não se é sério, não há meio-termo...

### **Mas pode ser representado por um agente sendo sério...?**



Pode, claro, não estou a dizer o contrário. Só estou a dizer que, em relação à seriedade, você ou é sério ou não é sério, não há aquela coisa de ser meio-termo, não há cinzento, é branco ou preto. Os jogadores são usualmente oferecidos por muitos agentes mas a negociação final normalmente é só com um [agente] e os clubes conseguem perceber perfeitamente que toda a gente quer é ganhar dinheiro com o jogador. Não é o jogador que é instável psicologicamente, toda a gente que está à sua volta quer é ganhar dinheiro com ele, porque ele apareceu, passou a ser novidade no mercado, e toda a gente quer ganhar dinheiro com ele. É diferente, não estão nada preocupados com a gestão de carreira dele, estão preocupados é em saber onde é que o vão colocar para ganhar, ponto final parágrafo, portanto, é a inversão exacta disso. Agora, é óbvio que não é bom que isso aconteça, é óbvio que as coisas devem ser claras, mas muitas vezes a informação para o clube também não é clara, porque o clube não sabe quem é o agente, não sabe se o jogador, formalmente, tem algum contrato assinado com um agente, sendo que os agentes podem promover uma transferência não sendo eles os agentes do jogador, isso acontece muitas vezes. Os agentes fazem uma proposta ao clube assim: “Eu tenho uma proposta para o jogador X ser transferido por este valor. *Epa*, mas eu não represento o jogador”, vamos falar com o representante do jogador: “Há esta proposta, vocês estão interessados?”, “Estamos”, “OK, então vamos negociar o contrato do jogador”. Isto acontece, mas acontece muitas vezes, é comum estas coisas acontecerem...agora, eu acho é que isto tem que começar a ser regulamentado de forma muito rigorosa, não pode haver duplicidade de papéis e não se pode estar nos dois lados da barricada, não se pode estar de um lado e doutro da negociação, que é o que acontece muitas vezes, isso é que não dá credibilidade...

**Quando fala em estar de um lado e doutro, está-se a referir a quê, por exemplo? Ao próprio agente estar...**

Por exemplo, o agente não pode estar pelo lado do clube e pelo lado do jogador, não pode estar pelos dois lados, tem que estar por um dos lados, não é? Se é mandatado pelo clube para fazer o negócio não pode ser ele o agente do jogador, não será o mais curial como é evidente, nesse caso não necessita de ser mandatado pelo clube. Por isso é que eu lhe digo...eu entendo que é óbvio que nunca se clarifica tudo...voltamos

um pouco atrás [na conversa], tem de se ser sério, se não se for não há hipótese, mas alterando a estrutura accionista nós sabemos quem é o dono do clube, nós sabemos quem ele é, percebe? E a vantagem que existe em Inglaterra, apesar de já terem havido muitos escândalos, muitos problemas, é que se se perder dinheiro, se se encerrarem as contas e houver um déficit, nós sabemos quem é que o tem que suportar, sabemos que é o accionista, ou os accionistas, se tiver que haver um reforço dos capitais próprios, reforçam-se os capitais próprios, se não se tiver capacidade e se se necessitar de capitais alheios, se se tiver que ir à banca buscar, *OK*, vai-se buscar, mas sabe-se quem é [o responsável]...aqui é o clube, é o clube no seu todo. Quem é o clube? São os sócios...

**Só para finalizar esta questão, eu perguntava-lhe se é melhor para um clube negociar um jogador apenas com o seu representante ou esse cenário muito comum de ter vários representantes a oferecer o mesmo jogador e cada um prometendo um salário mais baixo?**

Eu, quando tenho vários representantes...quando isso acontece, quando há várias pessoas a oferecer o mesmo jogador e nós temos interesse, faço uma coisa muito simples: pergunto directamente ao jogador “Com quem é que nós negociamos? Ou tu não queres vir para cá e estás a dar-nos música, estás a pôr vários agentes ao barulho porque não queres vir para cá. Então diz já “Não quero ir””, “Não, não, eu quero ir, eu quero ir...”, “Quem é que te representa?”, “O Senhor *fulano tal*”, “Sim senhor [vamos falar com ele], ou negoceias tu...queres negociar tu, negoceias tu”.

**Mas imagine que o agente do jogador está a pedir  $x$  e outro agente que não o do jogador está a pedir  $x - 10$ ...?**

O jogador tem que escolher, tem que escolher quem é o seu agente. Depois, a outra questão é a questão negocial: quem tem que escolher o seu agente é o jogador, portanto, quando os agentes me oferecem jogadores (e a mim [isso] acontece-me muito) eu não quero saber quem é o agente, eu quero é saber quem é o jogador, estou-me a *borrifar* para quem é o agente. Neste momento, no Vitória de Setúbal – e você como gosta de futebol estará mais ou menos a par –, o Ricardo Horta é

representado pelo Carlos Gonçalves, o [Pedro] Tiba é representado por um *tipo* chamado Bruno de Carvalho, de uma empresa lá de cima do Norte...

#### **Da Team of Future...**

Sim, da *Team of Future*...o João Mário é representado pelo Jorge Mendes. Mais? Quem é que está assim...? Os três mais novos que estão [em voga]...

#### **O Betinho é representado pelo Carlos Gonçalves...**

O Betinho é [representado pelo] Carlos Gonçalves...eu estou-me a *borrifar* para quem é o *gajo*, eu tenho aqui vários agentes. Agora, acha que eu vou fazer a equipa...que me vou preocupar em pôr algum jogador a jogar se o *gajo* for do agente A, B ou C? O [Frederico] Venâncio já nem sei de quem é que é, sinceramente já nem sei, é de uma outra empresa qualquer. Eu estou-me a *borrifar* para quem é [o agente]...o Rafael Martins, ponta-de-lança, é de outro qualquer...

#### **Do Jorge Baidek...**

Não é não, não é não...o [Jorge] Baidek “colou-se” àquilo, mas eu acho que não é, acho que o miúdo está livre, que acabou o contrato...o Zequinha veio sozinho porque o Vitória de Setúbal contactou-o e *não sei quê*...e o que é que eu tenho a ver com isso? Agora, eu tenho boas relações com o Carlos Gonçalves, com o Bruno de Carvalho, com o Jorge Mendes,...percebe? Tenho que ter. Eu tenho que saber é qual é a necessidade que a minha equipa tem. Neste momento, eu vou fazer um plantel e digo assim, calcule, “Meus Senhores, preciso de um avançado com mobilidade *não sei quê, não sei que mais*”, pergunto-lhe a si que é agente: “Você tem algum jogador com estas características?”, “Ah, eu vou ver, já lhe digo...”, “Sim senhor, e você tem? E você? E você?”. Depois, eles apresentam-me várias propostas e eu, relativamente àquela que financeiramente o clube poder comportar e que me agrada mais, digo “É este *gajo* que eu quero”. Se eu não o tiver na minha base de dados, porque se eu o tiver na minha base de dados é precisamente o contrário...

#### **Vai directamente ao jogador...**

...que é o que normalmente acontece. Eu vou-lhe dizer: ontem, vi um miúdo do Campeonato Nacional de Seniores. Já o tinha visto, tinha mandado observá-lo, porque normalmente fazemos um processo de triagem, para não ir sempre o mesmo porque estamos sugestionados [a fazê-lo], eu quando vou é porque já estamos num patamar mais elevado de decisão, “patamar” não a nível do jogador mas da decisão. Eu disse “É este *puto*. Este *puto* tem potencial, vamos tentar apostar nele”, porque é o papel do Vitória [de Setúbal], não tem muito dinheiro, está com a corda ao pescoço, portanto, temos que arranjar soluções. Este ano conseguimos melhorar aquilo, a *malta* começa acreditar que é nos jovens que se tem que apostar, que o futuro está neles, são as novidades. E pode-se fazer dinheiro, o clube pode fazer mais-valias porque são novidades no mercado, não são jogadores que chegam aí batidos, evidentemente que é mais difícil, mas pronto, consegue-se. O miúdo é que disse “Mas quem me representa é o Senhor *fulano tal*”, “Então, mas podemos falar com o Senhor *fulano tal* ou tu não queres?”, “Não, não, eu até agradecia que falassem com o Senhor *fulano tal*”, “OK, tudo bem”, percebe? Agora, a questão é que também me vêm apresentar um, dois, três, quatro, cinco [jogadores]...e eu penso assim: “*Fogo*, mas todos os jogadores com o mesmo *gajo*?”. Eu neste momento sei que há jogadores meus que estarão a receber telefonemas de vários empresários, o que cria uma desestabilização do *caraças* na cabeça deles, porque são *gajos* que não ganham muito dinheiro e que pensam que é a oportunidade da sua vida, e para um treinador é terrível gerir isto porque estamos a gerir a sua ansiedade em querer ver a sua vida resolvida, *gajos* que ganham pouco e que, entretanto, estão a receber propostas, muitas vezes mentirosas. Eu dou-lhe um exemplo para finalizarmos [este tema], sobre o Ricardo Horta, de quem você estava a falar há bocado [antes da entrevista]: eu disse ao Carlos Gonçalves, e já disse ao Ricardo Horta também, “Carlos, é natural que você tenha muitas propostas para o miúdo – 19 *aninhos*, a aparecer como ele apareceu, a fazer golos, ainda por cima um *puto* bem formado, com bom nível, *não sei quê*, é normal que tenha – mas não o meta numa equipa muito grande porque assim ele não vai jogar e vai regredir na carreira, meta-o numa equipa onde ele possa jogar, se for para sair, senão deixe-o ficar no Vitória de Setúbal mais um ano, para ele crescer. Porque ele aqui sabe que joga, que é acompanhado, que é acarinhado, que toda a gente gosta dele...mesmo que eu não fique, mesmo que eu, treinador, saia. O ambiente que ele tem aqui à volta

dele é um ambiente fantástico, de apoio, as pessoas gostam dele, é “de cá”, é “feito por nós”, o carinho que ele tem...ele tem margem para falhar, ele já tem margem para falhar, as pessoas já lhe perdoam. Se for uma estrela que chegue ali e falhar, vai ser cobrada”.

**Sim, sim, é verdade...**

Está a perceber? E isto é que é importante para [se] fazer a gestão [correcta] de carreira dele. Eu, como treinador, tenho que me preocupar com isto, tenho que me preocupar com o bem-estar dele e com a estabilidade que o *miúdo* possa ter para progredir na sua carreira. Mas como treinador, eu não vou ganhar nada com isto...Ganho se a minha equipa tiver melhor rendimento, que é o que eu quero: se o *miúdo* tiver melhor rendimento, colectivamente a tendência será a de subir o rendimento, mas não vou...os negócios não têm nada a ver comigo. Agora, se quiserem levá-lo para algum lado...

**Mas então, e apenas para finalizar esta questão, eu depreendi das suas palavras que você acredita que se um clube quiser contratar um jogador e tentar fazê-lo através de um agente que não seja o agente do jogador, dificilmente ganhará com essa transacção, ou seja, que mais vale ir directo ao...?**

Eu acho que sim, acho que sim, é verdade, mas você sabe que também depende da dimensão do clube, os clubes não são todos iguais, têm dimensões diferentes e às vezes as coisas não se colocam de uma forma assim tão linear, há clubes que dizem “Com aquele agente não negociamos”, há clubes que utilizam os agentes para chegar aos outros clubes e dar o golpe,...

**Mas quando diz “acho que sim”, está a dizer que acha que um clube pode ou não ganhar com a intermediação de outro agente que não o do jogador?**

Pode ganhar, pode ganhar...pode ganhar se esse agente for falar com o clube de origem do jogador, por exemplo, se for mandatado, porque o negócio não tem de ser feito obrigatoriamente com o agente do jogador. É mais fácil sê-lo porque fica tudo mais centralizado, mas quando há transferência há o pagamento dos direitos

económicos, logo aí há dois negócios diferentes: há o negócio que é o da transferência e há o negócio que é o do contrato do jogador e, portanto, porque é que tem de ser tudo com o mesmo [agente]? Pode, eventualmente, isso acontecer. E até é comum, quando há fundos de investimento, por exemplo.

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Eu acho que varia muito e recebe muito mais vezes dos clubes do que dos jogadores. E quanto maior o negócio, mais baixa é a percentagem, portanto, é um bocado proporcional...

**De qualquer das maneiras, pode ser mais de 10%, não é? É que a opinião pública tem muito a ideia de que a comissão só pode ir até aos 10%...**

É assim...lá está, depende do tipo de negócio. Se for um negócio com um fundo de investimento, se o próprio agente tiver um fundo de investimento, já está a ganhar [mais de 10% possivelmente] não de uma forma directa mas de uma forma indirecta. Hoje, acho que as estruturas de agenciamento ganham muito mais nos processos de transferência do que propriamente nos contratos dos jogadores porque os contratos não são os das grandes estrelas mundiais, na maior parte dos casos. [Portanto] Ganha-se muito mais nos processos de transferências de jogadores do que propriamente nos contratos...

**Como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

Com factura, através de factura, directamente...tem que ser facturado, os clubes são sociedades anónimas, têm contabilidade, logo tem que ser facturado...

**É que a FIFA diz que o montante a pagar ao agente nestes casos deve ser acordado previamente. O que queria apurar era até que ponto é que isto tem que ser assim...?**

Deve ser...deve ser acordado, estar contratualmente estabelecido, isso é normal. Se não estiver contratualizado, se for “de boca”...não deixa de haver contrato verbal,

atenção, continua a ser um contrato, agora, a prova é muito mais complicada de se fazer, não é? Portanto, eu entendo que se somos todos sérios escrevemos.

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

Ouçá, o ideal é não estar muita gente envolvida porque acho que não têm que haver fugas de informação, a informação tem que ser confidencial pelo que quanto menos pessoas estiverem envolvidas nas transferências, melhor. Não é preciso estar muita gente [envolvida]. No futebol profissional, dentro de um clube, acho que três pessoas chegam para a gestão directa da equipa de futebol...

**Presidente, treinador e director-desportivo?**

Director-geral, director-desportivo,...desde que o presidente também tenha grande preponderância na área financeira, não é? Nas decisões...senão, o director-financeiro ou o administrador-financeiro tem que estar envolvido porque estamos a falar de negócios que podem mexer com os activos da própria sociedade e, portanto, tem que estar envolvido, mas basta, não é preciso mais. Para quê? Não é preciso tomar decisões [com muita gente envolvida]...eu sou favorável ao sistema presidencialista nestas coisas, e não a um sistema colegial em que se tem que reunir a direcção e discutir se vem o jogador A ou o jogador B. Quem é a direcção e que conhecimentos é que tem para poder decidir essas coisas? Não tem, não é?

**Claro, daí [você] também defender que o treinador deve ter lugar no painel de administradores...**

Claro. O treinador é um gestor, pelo que deve estar no órgão de gestão, deve ser ouvido, ter acento, no órgão de gestão porque, de facto, os clubes são empresas de futebol. Portanto, se o treinador é o director-geral do futebol não faz sentido que não seja ouvido. Agora, o que acontece é que os treinadores em Portugal não são avaliados como gestores, são avaliados pelos resultados desportivos exclusivamente, e um gestor não é avaliado por ter muito mais do que os outros e conseguir vencer no mercado aos outros, porque é natural que uma marca de bebidas como a *Coca-Cola*

consiga bater uma marca pequenina como a *Canada Dry*, que “desapareceu” [ndr: não se extinguiu], não está cá. Agora, o mérito é só do gestor? Se eu tenho meios muito superiores aos outros...é que nós, no futebol, temos dois problemas a este nível: somos avaliados por pessoas que sabem muito menos do que nós, que é uma situação complicada mas que se verifica na prática, e não somos avaliados como gestores, somos avaliados pelo resultado desportivo, não interessa que meios é que temos, interessa é se a bola entrou ou não entrou – a bola entrou: “[O treinador] É o maior, *aquilo* é uma *coisa* fantástica; o árbitro enganou-se e marcou penáti a nosso favor, ganhámos 1-0: “*Epa* fantástico, grande treinador, é um *tipo* fantástico, rentabilizou os activos da empresa, o *gajo* é fantástico”, *não sei quê, não sei que mais*. Não é nada, não é? Não é assim, não é assim...

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Costumam ter uma cláusula de rescisão...

**Essa é a indemnização a ser paga pelo jogador ao clube, não é?**

Sim...e normalmente do clube ao jogador [o valor a indemnizar] é o [do] próprio contrato de trabalho...

**Os restantes salários...?**

São as prestações vincendas, sim.

**Segundo notícia dada pela Lance!Net a 25 de Fevereiro de 2014, a FIFA irá desregulamentar a actividade dos agentes de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e os jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. Pedia-lhe agora a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**



Eu já lhe disse...o que tem que acontecer é que a regulamentação seja muito clara para que a riqueza fique dentro do futebol, porque o que aconteceu foi que a riqueza saiu do futebol e a partir do momento em que a riqueza sai do núcleo duro do jogo, tal significa que o investimento passa a vir de fora e o controle passa a ser feito por fora, passando as sociedades desportivas a ter os problemas que têm. Se isto funcionar de uma forma clara, tudo bem, não vejo que haja problema. Agora, dizer que o problema disto tudo são os agentes é “tapar o sol com a peneira” porque o mais fácil é responsabilizar outros pelos erros que nós próprios cometemos: “A culpa daquilo foi dele”, acabou, é como eu como treinador dizer assim “Epa o *gajo* falhou, o que é que querem que eu faça? O *gajo* falhou...”, espera aí, o *gajo* falhou mas quem o pôs a jogar também fui eu, não é? E aqui é a mesma coisa: quem os pôs no campo foram as próprias estruturas do futebol, que são quem os deve regulamentar. Eu não digo que o mercado não devesse ser mais liberalizado porque, de facto, fazer aquele curso de agente...

**O que acontece é que cerca de 80% dos negócios, segundo a FIFA, são feitos por agentes não-licenciados...**

Claro...

**...ou seja, no fundo o que se está aqui a fazer é deixar de lado a hipocrisia que tem vindo a imperar, como se só existissem agentes licenciados...**

Mas é como a questão dos advogados, os advogados podem fazer os negócios. Repare numa coisa: eu posso negociar 30 jogadores e depois quem assina é o advogado, os advogados fazem os negócios, fazem os contratos, acabou. E eu não sou licenciado...

**E os pais, irmãos e esposas dos jogadores...**

Claro, claro...portanto, eu não acho mal que se liberalize, eu quero é que se criem regras para que não haja aqui os cruzamentos todos que existem neste momento, não é?

**Claro...para terminar as perguntas, perguntava-lhe como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral. Não sei se tem alguma coisa a acrescentar...**

Não, não tenho muito a acrescentar. Eu acho é que, tal como em todas as áreas, a necessidade das pessoas serem mais capazes, terem mais qualificações, é uma exigência do próprio mercado...não sendo eu completamente um liberal *hã?* Eu não sou um liberal...mas neste caso concreto, estas necessidades são uma exigência, não há hipótese, vai ter que ser assim porque os melhores vão sobreviver e os outros vão ficar de fora. Há espaço para muita gente? Há, mas isto vai ser assim...

**2 de Dezembro de 2013 – A FIFA expressou a sua intenção de reformar os regulamentos relacionados com os agentes FIFA e introduzir o conceito de intermediários o que resultou na indicação por parte da mesma de que esta não quer fazer exames na Primavera de 2014. Perguntava-lhe se está por dentro desta reforma e o que acha da mesma.**

Por dentro dela não estou. Já é conhecido há muito tempo a intenção da FIFA de se auto-excluir da regulação dos agentes de jogadores. Hoje em dia, a grande fatia de transacções de jogadores de futebol é feita fora do quadro dos agentes licenciados (uma percentagem de 80%, para aí, ou mais...) e a FIFA parece que chegou à conclusão, embora ainda não tenha dado esse passo (já houve algumas notícias no passado...), da reduzida eficácia da sua regulação da profissão. Pretendeu regular de há uns anos a esta parte, sempre através de um estatuto próprio, mas pelos vistos chegou à conclusão de que não consegue regular, portanto, fica a ideia de que a FIFA quer sair de agente principal de uma regulação de acesso a esta específica actividade.

**Concorda com o que a Associação Inglesa de Agentes de Futebol diz quando esta defende que o mercado de transferências actualmente já é o que é e que com esta reforma da FIFA mais confuso se irá tornar, transformando-se num verdadeiro *wild-west*?**

O *wild-west*, em certo sentido, já existe. Os resultados da regulação da FIFA estão aí e, por outro lado, são raros os Estados que expressamente legislam sobre a actividade dos agentes de jogadores. No fundo, o que é que se encontra aqui em causa? Em causa está um acesso a uma certa actividade económica. Quem tem regulado essa actividade económica (a do agente) tem sido sempre a FIFA. Há raros Estados (casos de Portugal, França,...) que se preocuparam em regulá-la e, portanto, numa forma que eu diria quase provisória mesmo à luz da União Europeia, foi conferida essa legitimidade à FIFA relativamente ao acesso a uma actividade económica que é algo que em princípio até nem faz sentido, atendendo à natureza privada da FIFA. As

críticas surgem neste momento também de vários quadrantes, não deve ser só a associação britânica, devem haver outras também, as próprias associações ligadas aos clubes, a EPFL [ndr: Associação das Ligas Europeias de Futebol Profissional] talvez tenha o mesmo sentimento, mas é uma realidade que a FIFA não pode (se calhar já não consegue) de maneira nenhuma controlar, e geralmente o que sucede nestas situações é que quando o desenvolvimento do futebol, num aspecto ou noutro – e no fundo o que está aqui em causa são aspectos negativos da actividade de agente de jogador – gera situações complexas, vem um certo apelo à intervenção dos Estados. Enquanto tudo corre bem, o mundo do desporto resolve internamente, auto-regula a situação; quando as situações começam a ser, digamos assim, negativas para a própria entidade e ela não consegue controlar acaba por dizer “Olha, entendam-se vocês, o Estado que intervenha se quiser”. É capaz de ter razão a associação britânica...é evidente que isto precisa de regulação, se a FIFA sai, alguém tem que assumir esse papel, eventualmente o Estado.

**Citou o exemplo de Portugal e de França, são então dois países que...**

Portugal tem, no quadro da sua legislação, um registo próprio de acesso à actividade dos agentes de jogadores mas que não é cumprido e relativamente ao qual as autoridades públicas e privadas no desporto fazem aquilo que fazem relativamente a outras matérias: não tornam as normas eficazes. Nós temos isso claramente estabelecido na lei, até com limitações muito naturais e óbvias, por exemplo, um menor não pode ser representado por um agente e na prática vêem-se casos (por exemplo o caso do Bruma, que foi um caso público e notório,) em que menores são representados por agentes de jogadores. Isso é proibido em Portugal.

**Mas Professor, diga-me uma coisa, no caso do Bruma ou noutro qualquer, essa situação acaba por ser facilmente contornada porque, imagine, eu sou advogado, falo com o pai do jogador e legalmente consigo criar aqui um...**

Todas as situações podem ser contornadas. De todo o modo, o que pasma é que, publicamente, alguns agentes de jogadores digam que representam menores, directa ou indirectamente, em entrevistas e declarações para a imprensa.

**E não deviam?**

Não podem, é proibido, não sei se o fazem por intermédio dos pais ou não, mas há aqui indicações...e há uma certa passividade. Ninguém liga a isso a não ser quando surge uma situação mais de crise, tipo caso Bruma, que adquiriu uma maior dimensão.

**Para ser correcto, perante a lei, o que é que esses agentes deveriam dizer? Que tinham um contrato com o pai do jogador?**

Não, eles não podem fazer isso, nem eventualmente através do pai do jogador. Toda esta temática prende-se com a formação do jovem jogador, com o papel dos agentes. Há aqui um conjunto de questões que andam à volta dos jogadores de futebol, nomeadamente daqueles talentosos, e desde logo cada vez mais jovens, cada vez mais menores, ainda em tenra idade, em que há um mundo que se aproveita disto em termos económicos, que passa pelos agentes de jogadores, que passa pelos fundos de jogadores, de investimento, e muitas vezes com grandes contactos entre eles: os agentes de jogadores têm fundos, participam em fundos, fundos cujos titulares não são conhecidos e, portanto, isto está completamente desregulado. A FIFA, por exemplo, relativamente aos fundos de investimento mantém a mesma linha. Neste caso, a UEFA, juntamente com dois países que lhes interessa também, querem pôr termo aos fundos de investimento, mas isto tem uma projecção do ponto de vista da política dos menores (jogadores menores) e do papel dos agentes.

**Quais são os dois países de que estava a falar? Inglaterra é um deles não é?**

Dos fundos de investimento?

**Sim.**

É a Inglaterra e a França.

**Mas porque é que acha que têm interesse em não querer...**

Há aqui situações de *lobbies* e posições. O caso de Inglaterra é claro porque o investimento para os seus jogadores, ou para os seus plantéis, advém de uma participação directa (de magnatas, árabes ou russos, etc.) e portanto vivem bem, digamos assim, em termos de construção do plantel da equipa, sem esses fundos de

investimento, e nunca os quiseram em nome de uma certa integridade da competição. É isso que defendem. A UEFA parece estar de acordo com essa intenção. A FIFA tem uma norma mais aberta, que mantém, e no fundo o que está em causa é saber se essa norma da FIFA vai ser, ou não, revogada.

**É impossível, perante a lei, ter as duas coisas, ou seja, ter um proprietário e ter fundos de investimento a investir no plantel?**

Não, pode ter.

**Acaba então por ser uma grande hipocrisia, não é? Defender que é em benefício da competição, mas depois cada clube tem o seu magnata...**

Sim, sim. Em parte é, do ponto de vista, digamos, político, é claramente.

**Li num estudo do CIES Football Observatory da Universidade de Neuchâtel que quanto aos advogados, os regulamentos da União Europeia não estão harmonizados. Falavam em três tipos de situações possíveis, sendo que numa delas, em França, é proibida a prática da profissão de agente por incompatibilidade, sendo que os advogados estão proibidos de levar a cabo qualquer actividade comercial e, por conseguinte, de agirem como agentes de jogadores. A minha questão é: esta questão é facilmente contornável ou não? Uma vez que um advogado não pode ser proibido de representar uma pessoa (seja ela jogadora ou não)...o que podem fazer, se calhar é apertar um bocado o critério quanto aos “dinheiros” digo eu...?**

Na prática pode ter um advogado. Agora, do ponto de vista dos Estatutos da Ordem dos Advogados, tanto quanto eu sei, e eu não sou advogado, parece que há quem assuma também as vestes de agente de jogadores, ou seja, agenciar contratos, posicionamento ao nível de publicidade, etc. A questão que está aí é que a FIFA, por exemplo, diz nos seus estatutos que os advogados podem ser agentes, claramente, familiares também e depois os outros têm de ser os agentes licenciados. Mas uma das hipóteses é o advogado que nem sequer precisa de ser agente, passar pelos exames...nada disso. O problema depois coloca-se em cada país, relativamente às funções do advogado tal qual desenhadas pelas normas próprias que regem a profissão de advogado. Relativamente a Portugal, há quem defenda que esse tipo de

actividade, para além da representação normal do ponto de vista do advogado, não pode acontecer face aos Estatutos da Ordem dos Advogados.

**A crescente importância dos agentes foi acompanhada pela crescente importância dos advogados no futebol. Gostava de ouvir a sua opinião acerca disto: concorda, não concorda, acha que é bom para o futebol?**

Bom, não sei se é bom para o futebol, mas coloquemos a questão nestes termos: a partir do momento em que o futebol, neste caso, mas o desporto [em geral] assume nalgumas outras vertentes (no nosso caso nem tanto assim mas noutros países isso é claro, nomeadamente nos anglo-saxónicos) um foro de profissionalização tal de negócio, de indústria, de comércio, chame-se o que se quiser – de actividade económica –, é evidente que os interesses em questão, seja de clubes, sociedades, praticantes, treinadores, etc. e o volume de dinheiro que gera (direitos de transmissão televisiva, publicidade, *merchandising*, etc.) obrigam necessariamente, como em outros ramos de actividade, a entrar em campo um determinado tipo de competências que vêm da advocacia, dos juristas ou de outras áreas (*marketing*, por exemplo). O futebol, como actividade económica, precisou claramente, a partir de determinada altura, de todos os outros contributos que durante muito tempo não precisou porque o nível do futebol como actividade económica seria baixo. A partir do momento em que entrou, porque quis, numa onda de actividade económica e poderosa (o futebol e o desporto)...ninguém vai fazer hoje em dia contratos de *merchandising*, contratos de publicidade ou contratos de *naming* ou do que quer que seja, de um lado e de outro, sem ter os seus advogados, como é óbvio. Ninguém vai fazer um contrato de trabalho de um praticante desportivo profissional de um valor incalculável, com verbas envolvidas de direitos de imagem, *merchandising*, depois ainda uma percentagem sobre as vendas das camisolas, e por aí fora...hoje em dia, face a esta complexidade e aos montantes envolvidos, ninguém faz esse tipo de contratos, quer de um lado quer do outro, sem um advogado, como acontece necessariamente em qualquer actividade económica.

**Relativamente agora aos aspectos mais concretos das assinaturas de contratos, a partir de que idade é que se pode assinar um contrato de formação: 14 ou 16 anos?**

**Depois de me ter encontrado com um representante de jogadores, percebi que quando um jogador assina o seu primeiro contrato de formação com um determinado clube é “ponto assente” que esse clube passa a deter a totalidade dos direitos económicos desse jogador, no entanto, há duas maneiras de contornar esta questão: ou o representante negocia com o clube dividir partes do passe ou leva o jogador a outro clube, pois sendo também uma negociação a partir do zero, esta negociação terá logo como ponto de partida esta divisão do passe. Isto pode ser perigoso porque um clube que tenha jovens de muito valor arrisca-se a ficar sem nada. Pedia-lhe então a sua opinião acerca disto.**

Há aí duas realidades que são diferentes: uma coisa são os direitos federativos, outra os direitos económicos, que se projectam, no caso, nos fundos de investimento. O direito federativo é o direito que o clube tem, qualquer clube, e só os clubes podem ter, ou as sociedades desportivas, de inscrever um jogador na federação e na competição. Um fundo de investimento não tem esse direito, um empresário não tem esse direito. Esse direito de inscrição na Federação A, B, C, D, E, F é titulado sempre por um clube e, portanto, quando um jogador vai fazer um contrato é essa base, contrato, se for até amador, há-de ser um compromisso desportivo, é esse título (contrato de trabalho) por um, dois, três anos, que confere o direito ao clube de o inscrever numa federação. Aqui, não há direitos económicos. Os direitos económicos são algo que é sempre eventual, resultam fundamentalmente de uma eventual transferência futura do jogador. É por isso que isto está de alguma forma inquinado, esta história dos fundos de investimento, porque os fundos de investimento funcionam a contraciclo da própria segurança contratual. O que interessa aos fundos de investimento é que o contrato nunca chegue ao fim porque só há direitos económicos com uma transferência: se o jogador vai até ao fim do contrato não há direitos económicos e o fundo perde.

**Mas imagine esta situação: o jogador X acaba contrato este Verão. Deixa acabar o contrato, está livre e assina por outro clube. Se eu, como titular de um fundo de**



**investimento tivesse já comprado 30% dos seus direitos económicos, continuo com os meus 30%...**

Sim, se já vier de trás...

**Apesar de cada negócio ser um negócio, queria-lhe pedir se me podia enumerar algumas rubricas que estejam presentes nas negociações de contratos com jogadores. Temos o prémio de assinatura, a comissão do empresário, o salário e que mais?**

Por vezes aparecem em anexo cedências de direitos de imagem, que muitas vezes são usadas como o pagamento de uma parte do salário...

**Também por culpa dos menores impostos a pagar não é?**

Também um pouco tendo a ver com os regimes fiscais diversos que podem existir nessa matéria. Também podem existir cláusulas de um contrato-promessa, isto é, ele faz um contrato por dois anos e fica mais um pendente, ao fim desses dois anos as partes serem obrigadas a fazer mais um contrato de um ano. Há ainda as chamadas cláusulas de opção que fundamentalmente são cláusulas de opção sempre para o clube, são falsas opções: o jogador é contratado por dois anos e mais um se o clube quiser, quem acciona a cláusula é sempre o clube, portanto, o jogador não tem opção, é uma cláusula de opção a favor do clube.

**Teoricamente há a hipótese de o próprio jogador ter essa opção, não?**

Sim. Mas os contratos, regra geral, reflectem a opção do clube. Os contratos, nomeadamente com jogadores jovens, são claramente favoráveis aos clubes neste domínio, os contratos-promessa que vão acoplados para fazer mais um ano e depois mais um ano, a cláusula de opção por mais duas ou três épocas desportivas, situações de previsão de cláusulas de rescisão, as tais cláusulas de rescisão em que se de facto ele não vier a cumprir (o jogador sempre) prevê-se o pagamento de indemnizações na ordem de muitos milhões de euros,...Os contratos são, por regra, sempre desnivelados: a cláusula de rescisão vale para o clube, o contrato-promessa, também, se não for cumprido pelo jogador faz entrar a cláusula de rescisão,...sendo que não há muitas vezes nada do lado do jogador que, por exemplo, se o clube não cumprir e não

vier assinar por mais um ano (contrato-promessa) haja uma penalização do mesmo tipo ou próxima. Mais uma razão para a presença de um advogado no estudo, na apresentação e na defesa aquando da elaboração dos contratos. Os contratos acabam por ser (pelos que tenho visto, mas não tenho visto muitos) – para um grande número de jogadores e menores, quando começam – claramente abusivos, por parte dos clubes.

**Isso é verdade, mas também serve para proteger um bocado o clube, porque como nós sabemos, hoje em dia, os clubes não estão muito protegidos porque o jogador acaba por ter um grande peso na decisão também da sua transferência, não é? Eu sou um jogador: se não quiser jogar, recuso-me a treinar e acabo por ter...**

Isso é um problema do clube, o clube é que também tem de resolver em termos de o fazer jogar, como é que entende que deve jogar, motivar, etc. Os contratos, e isso transparece de uma forma completamente desequilibrada relativamente ao praticante desportivo, não dão hipótese. E isso, as cláusulas de rescisão de grandes valores, ou cláusulas de rescisão que acompanham para penalizar a quebra de um contrato-promessa, do lado do jogador...nunca há nada do lado do clube, são cláusulas mais até para se defenderem do interesse de outros clubes no jogador: “Alto, quem o quiser vir buscar terá que pagar 30 milhões [de euros], 50 milhões [de euros], 60 milhões [de euros],...””, que é o que ouvimos no dia-a-dia da comunicação social...

**Em contrapartida, o dinheiro que um clube paga também...muitas das vezes também não paga aquilo tudo: quando se diz que um clube gastou 8 milhões, muitas das vezes também está dividido, com fundos...**

Sim, sim.

**Já agora, pegando nas suas palavras sobre a cláusula de rescisão, aproveitava para lhe perguntar o porquê de os clubes colocarem cláusulas de rescisão, ou seja, há alguma vantagem para além de dizer ao jogador “Não, só saís se pagarem a cláusula de rescisão”? Há alguma protecção contratual adicional?**

Não, a vantagem é essa, é uma protecção. Aliás, as cláusulas de rescisão, e com os valores astronómicos que assumem, aqui, em Espanha, onde quer que seja, são claramente inválidas e os tribunais espanhóis têm dito “A nossa lei é contrária a isso”. De acordo com especialistas do direito do trabalho...e os tribunais, em Espanha, por exemplo, baixam sempre essas cláusulas de rescisão porque acham que são desproporcionais, desadequadas, etc., relativamente ao valor que está em causa. Os tais 200 milhões, 150 milhões de euros e por aí fora. Essa é a principal defesa dos clubes, ou uma das principais defesas, no que diz respeito às cláusulas de rescisão durante o contrato: quem o quiser ir buscar tem de pagar aquilo, ele está blindado por essa cláusula de rescisão.

**Mas se não tiver cláusula, quem o quiser vir buscar...compete ao clube decidir se o quer vender ou não...**

Não, não. Porque ele pode rescindir, um jogador pode rescindir um contrato.

**Pode rescindir um contrato?**

Claro, um jogador pode rescindir um contrato, os jogadores não têm necessariamente que o cumprir. Um jogador quando faz um contrato é uma pessoa que faz um contrato, que cumpre ou não cumpre, pode não cumprir...

**Então mas se não cumprir tem de pagar uma indemnização...**

Pois tem, só que eventualmente essas indemnizações são muito mais baixas daquilo que está estipulado nas cláusulas de rescisão.

**Pois, essa é que era a minha questão. Então a cláusula de rescisão não tem só a vantagem de dizer ao jogador “Tu só saís se pagares isso” mas também...**

Não, não, a cláusula de rescisão é para defender exactamente isso, é para dar alguma estabilidade também ao próprio contrato: “Ninguém o vem buscar a não ser que pague”...enquanto durar aquele contrato.

**Imagine que eu tenho uma cláusula de rescisão de 50 milhões e quero rescindir unilateralmente o meu contrato, neste caso a indemnização é sempre igual ao valor da cláusula de rescisão?**

Não, será mais baixa em princípio. Em Portugal então será claramente mais baixa. Tu tornas-te uma pessoa que incumpru um contrato, um jogador que incumpru um contrato. Há normas na nossa lei quanto ao incumprimento de um contrato, o mesmo vale para qualquer trabalhador que está aí, só que é muito mais facilitado, um contrato de um praticante desportivo profissional é diferente, tem um regime próprio e, portanto, se ele não cumpre, se rescinde, vai ter de ser responsabilizado, obviamente, pelos danos que tenha provocado ao clube onde estava. A resposta da FIFA, essa, é muito grande. Depois do acórdão de Bosman, em 1995, começou a haver uma resposta a esse nível com a criação dos direitos de formação, com a criação dos direitos de solidariedade e com a ideia da estabilidade do contrato e de um período protegido que vai até uma data idade. A partir dos 27 anos por exemplo, ou 26, não tenho aqui presente, ele já é livre, digamos assim, já não tem essa grande necessidade [ndr: referência ao período protegido presente no Regulamento da FIFA sobre o Estatuto e a Transferência de Jogadores , caracterizado pelo cumprimento de três anos de contrato em relação a futebolistas com menos de 28 anos e de dois anos em relação a jogadores com mais de 28 anos]...e há situações dessas já resolvidas a nível internacional. Portanto, o objectivo das cláusulas de rescisão é esse, é o de proteger, blindar aquele contrato e impedir que o próprio jogador e o outro clube levem à rescisão do contrato.

**Resumindo, eu sou um jogador que quero rescindir unilateralmente o meu contrato...**

Podes. É ilegal, podes...vais ser é responsável por esse acto.

**Mas até que ponto a indemnização que eu tenho que pagar é maior se tiver uma cláusula de rescisão?**

Em Portugal, se fores a tribunal, eu acredito que será sempre menor que a cláusula de rescisão, muitas vezes bem menor.

**Sim, sim, mas o valor é maior se eu tiver uma cláusula de rescisão do que se não tiver?**

É um problema da validade das cláusulas de rescisão. É uma coisa que em tribunal português ainda não se colocou.

**Mas isso faz-me um bocado confusão... imagine, eu sou jogador de futebol e tenho 3 milhões de euros a receber até ao final do meu contrato. Quer eu tenha uma cláusula de rescisão de 100 milhões de euros quer não tenha, a indemnização que tenho de pagar serão sempre esses 3 milhões...?**

De acordo com a lei portuguesa e de acordo com aquilo que tem vindo sendo dito por algumas pessoas que têm visto a lei portuguesa (outras estão no sentido contrário) é só isso que deve ser pago.

**Mas então a cláusula de rescisão não protege muita coisa...**

Mas os clubes entendem, têm esperança, julgam, que isso protege.

**E acha que protege?**

A nível internacional protege, claro, pois uma transferência internacional não passa pela aplicação da lei portuguesa. Vai proteger em parte, claramente. Há situações que chegaram ao Tribunal Arbitral do Desporto, depois das primeiras decisões da FIFA. Se for cá já é diferente, a resposta já é capaz de ser mais negativa. Se for internacional, a resposta é mais positiva.

**Se for internacional, acha que o simples facto de haver uma cláusula de rescisão vai fazer aumentar o valor da indemnização que esse jogador tem de pagar ao clube mas este valor não tem a ver com o valor da cláusula de rescisão, simplesmente é um valor a decidir depois...?**

Sim, no caso concreto, exactamente. [ndr: *vide* caso Matuzalém – no Verão de 2007, o Shakhtar Donetsk rejeitou 12 milhões de euros do Real Zaragoza pelo seu capitão, o brasileiro Matuzalém. Em Julho de 2007 invocou “problemas familiares” para regressar ao Brasil e poucos dias depois rescindiu unilateralmente o seu contrato com o Shakhtar, que terminava a 1 de Julho de 2009, e foi jogar para o Zaragoza. Em 2009, o Zaragoza e Matuzalém foram condenados a pagar 12 milhões de euros pela transacção ilegal, quando a sua cláusula era de 20 milhões de euros]

**A partir de que idade é que um clube tem de pagar uma indemnização a outro por lhe contratar um jogador?**

A partir de que idade?

**Imagine que vou a um clube buscar um miúdo de 13 anos.**

13 anos não tens de pagar nenhuma, em Portugal não pagas nada...

**Só a partir dos 14 então?**

A partir dos 14 entram em campo normas próprias sobre direitos de formação.

**Se não também não se paga nada?**

Sim, e mesmo assim isso é discutível.

**Ainda assim, mesmo sendo discutível, a partir do momento em que um jogador tem um contrato de formação já se tem direito a uma indemnização...?**

Contrato de formação desportiva, a partir daí sim.

**16 de Janeiro de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratuamente ligados a apenas um. Diga-me que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratuamente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como é que convencia um jogador a assinar um contrato de exclusividade consigo?**

Eu percebo perfeitamente a forma como pôs a pergunta, de preferirem [trabalhar com] vários agentes a trabalhar só com um. A vantagem é que estando a trabalhar com vários agentes [o jogador] evita a exclusividade e tem mais possibilidades de encontrar soluções, só que grande parte dos agentes quer um contrato de exclusividade para poder trabalhar. Há jogadores que, no meu tempo, não tinham agentes e trabalhavam com o que lhes aparecia, como era o caso do João Vieira Pinto que nunca teve agente nenhum e que aproveitava, quando havia algum clube interessado...não era importante quem era o agente, ele analisava a proposta. Hoje em dia não é fácil porque o agente quer um contrato exclusivo, quer ter a segurança de estar a trabalhar com o jogador. O que é que acontece muitas vezes? Acontece que para o jogador é importante ter um agente, agora, há muitos jogadores, que tendo contrato com agentes, rompem com os agentes quando há outro agente que lhes traz um clube interessante, portanto, como é que eu hei-de explicar...? Essa de [ter] dois agentes, ou vários agentes, é decisão do jogador. É preciso que o jogador tenha esse poder de não querer só um agente, para isso tem que ser um bom jogador, porque qualquer pequeno jogador quer ter um agente e quer que lhe garantam o futuro, não são muitos os que se podem dar ao luxo de dizer “Não, eu trabalho com todos”, é cada vez mais raro.

**Há aqui uma questão que alguns agentes com quem eu falei levantaram que foi o facto de os clubes não gostarem de ser abordados por vários agentes sobre o mesmo jogador, não sei se também tem alguma coisa a dizer sobre isso...ou seja, imagine,**

**eu como jogador, se não tiver um agente, em exclusivo...quando os clubes recebem contactos de muitos agentes sobre o mesmo jogador não gostam disso...**

É, mas isso é o discurso do agente, não é? O agente está a defender a sua tese, aí, não é? Porque normalmente, os clubes têm sempre 2, 3, 4 agentes de confiança e preferem trabalhar com esses agentes de confiança. Há exemplos de clubes que querem o jogador, esse jogador tem um agente, o clube não gosta desse agente e manda lá ir um agente de confiança dizendo-lhe para tratar do jogador, para dizer ao jogador “Se quiseres vir para este clube tens que abdicar do teu agente porque nós não trabalhamos com esse agente”, portanto, é relativo...normalmente, não é bem assim, porque todos os clubes, essencialmente os grandes, têm sempre dois, três, quatro agentes de confiança e normalmente são esses clubes que mandam esses agentes de confiança contratar e abordar os jogadores, portanto, um clube nunca aborda um jogador directamente, nunca. Tem sempre...ou conhece o agente do jogador e trata directamente com o agente do jogador, [ou] se o agente do jogador não for do agrado do clube, [o clube] vai mandar um agente da confiança, portanto, isso não corresponde à realidade.

**Só aqui um *à parte*, disse “essencialmente os grandes” ou “sem ser os grandes” quando disse que trabalhavam com 3, 4 agentes?**

Normalmente são todos os clubes, todos os clubes têm sempre 3 ou 4 agentes de confiança, agora claro que os clubes grandes têm uma força maior porque é ali que realmente se move o dinheiro e é natural que esses agentes, ali, também estejam colados ao poder, digamos, ao poder da decisão desses respectivos clubes.

**A tendência que há é para quanto mais se sobe na dimensão do clube, menos se estar dependente de agentes, em termos gerais ou não?**

Hm...deveria ser assim mas não é o caso, aliás, não há nenhum jogador que se faça sem qualquer agente, não há nenhum negócio que se faça sem qualquer agente, não há nenhuma abordagem que um clube faça directamente, haverá sempre um agente



no meio. Porquê? Normalmente até para negociação de preço. Se há um grande clube que entra directamente na corrida, o preço pode ser diferente. Agora, se o agente de confiança desse respectivo clube fizer o trabalho de sapa, abordar o jogador, começar logo a negociar, etc, é muito mais fácil para o clube, portanto não há nenhum negócio que se faça directamente com os clubes, se não houver um agente, praticamente, pelo meio.

**O que eu me estava a referir era, por exemplo, imagine: pegamos no Atlético Clube de Portugal e no Real Madrid, a tendência é que o Atlético esteja muito mais dependente de 2 ou 3 agentes do que o Real Madrid não é, em princípio...?**

Sim, em princípio sim, porque infelizmente os dirigentes não têm essa capacidade de *scouting*, não têm essa capacidade de perceber o mercado – isso é um circuito fechado, é um circuito fechado de uma forma muito restrita, que é dos grandes, grandes clubes, depois vai-se alargando esse circuito. Agora, mesmo o Real Madrid, como você diz, se tiver interessado num jogador, normalmente sabe quem é o agente, entra em contacto com o agente...mas eu dou um exemplo, no meu tempo, dada a minha proximidade ao Real Madrid, porque o Florentino Pérez [ndr: presidente do Real Madrid de 2000 a 2006 e desde 2009 até ao momento] ganhou as eleições comigo para a presidência do Real Madrid naquela altura da contratação de Luis Figo e dada a minha proximidade ao presidente, [este] pediu-me para ir contratar o [Zinedine] Zidane, do qual eu nem sequer era agente mas fui mandatado pelo Real Madrid para iniciar as negociações da transferência do Zidane e o Zidane tinha outro empresário que se chamava [Alain] Migliaccio, portanto, nada tem a ver uma coisa [com a outra]...Isto só para dizer que estando dentro desse circuito, o empresário que tenha óptimas relações, digamos, com um grande clube, praticamente fica a pessoa que vai iniciar as negociações [com os vários jogadores que o clube quer contratar] e, depois, mais tarde, é que entram os clubes.

**Há bocado tocou num ponto, que se calhar até é o mais importante, que é o facto de se o clube iniciasse negociações com outro sem a intermediação de um agente, o preço poderia ficar logo à partida inflacionado. No entanto, perguntava-lhe que mais**

**vantagens existem em os clubes não fazerem as negociações de uma forma directa e recorrerem a intermediários.**

Em qualquer negociação, entre os clubes, primeiro têm que ter o jogador garantido. Para conseguirem ter o jogador [garantido] têm que ter um intermediário, um agente, no meio, a ter o jogador, a convencer o jogador, a acertar os números com o jogador e, a partir daí, o próprio jogador vai exigir a saída, vai pedir a saída, portanto, uma coisa é negociar com o jogador que não intervém, outra coisa é negociar com o jogador que intervém e exige a sua saída porque se ficar vai ficar contrariado, não vai querer jogar e os clubes, hoje em dia, como são sociedades anónimas, são empresas cotadas em bolsa, não têm qualquer interesse em ter um activo que ameça não jogar, que ameça não estar a 100%, e são obrigados a vender. Mas esse trabalho é feito com o agente que vai fazer tudo para desvalorizar [o montante que se exige pelo jogador], com a pressão do jogador também, para que a operação se faça e com os números mais baixos possíveis porque ele está a ser contratado pelo clube que compra.

**Se bem que, lá está, teoricamente, segundo os Regulamentos da FIFA, o clube seria obrigado, primeiro, a dar a indicação ao outro clube que queria contratar o jogador...**

Mas os regulamentos no futebol valem o que valem, tanto os Regulamentos da FIFA entre clubes como os Regulamentos do agente desportivo. Ninguém os respeita. Ninguém os respeita e, que eu saiba, muito poucos castigos foram, por exemplo, ao tribunal, ninguém vai porque dura anos resolver o problema em tribunais e a FIFA e a própria UEFA têm muito mais com que se preocupar do que com a contratação de um ou outro jogador, portanto, existem regulamentos mas, no fundo, ninguém os respeita: nem os jogadores, nem os clubes, nem os agentes. No fundo, é uma terra sem lei.

**E diga-me uma coisa: a opinião pública muitas das vezes tem a ideia de que os clubes gastam demasiado dinheiro com os agentes. O que eu lhe pergunto é: qual é que o**

**seu comentário sobre a opinião das pessoas que dizem que os clubes poderiam poupar, às vezes, em negociar directamente e não recorrer a intermediários?**

Concordo e não concordo, porque acho que é fundamental ter alguém que inicie e que prepare o caminho de uma negociação: quando o clube entra na negociação, o preço é muito mais baixo porque, provavelmente, até já há documentos: o agente vai negociar com o clube e pede uma carta que pelo montante x o jogador pode sair, muitas vezes o agente vai negociar e pede uma carta de que por tantos milhões o jogador sai e com essa carta já está o trabalho feito para o clube comprador. Agora, concordo que é um exagero [da parte] de alguns clubes, não todos, pagar-se “certos e determinados” montantes aos agentes, portanto, os agentes são úteis, agora, os pagamentos é que devem ser diminuídos.

**No fundo, essa carta que estava a referir é o chamado pré-contrato, normalmente, nos jornais ou não?**

Não, não é o pré-contrato. Essa carta é muitas vezes...aconteceu comigo no meu tempo, ir negociar a venda de um jogador e pedir ao clube “Então passe-me uma carta de que por esse montante você vende [o jogador]”. Porquê? Porque com esta carta você vai ao comprador, ao respectivo comprador, e com aquele montante [o negócio pode-se fazer]...é um montante razoável e pode sair, porque se for um Real Madrid a negociar já não consegue [comprar por] aquele montante, por isso é que se antecipa um documento assinado em como ali o clube vendedor já não pode alterar os números porque assina um documento de que por aquele montante é obrigado a vender.

**Mas nesse caso, se calhar, quando o agente começa a exigir essa carta, os clubes já desconfiam que está um clube grande por trás disso ou não?**

Não. Não, porque como neste momento...primeiro, o agente nunca diz qual é o respectivo clube e no fundo é importante que os clubes vendedores...normalmente, a maior parte deles, estão aflitos de dinheiro, passam grandes dificuldades e começam a

olhar ao que seria um bom negócio. Depois claro, aparecendo um Real Madrid, um Manchester ou um Chelsea, as coisas são diferentes, mas é uma das táticas que também se aplica.

**E como é que se costuma processar, em traços gerais, a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Depende. Aí, a regra...no meu tempo, a tabela era 10%, há uns anos atrás, isto é, nos anos 90, 2000. Depois, veio para 3% a 5%, agora, há agentes que não cobram aos jogadores. Eu fui quem iniciou, em Portugal, nunca cobrar aos jogadores. Porquê? Porque era uma forma de ver, de não me sentir bem a cobrar a um jogador, porque ao cobrar a um jogador você tem de andar sempre atrás do jogador para pagar porque normalmente [o jogador] não paga e aí perde um certo moral, um certo estatuto, no [seio do] jogador. E eu implantei, nos anos 90, [a prática de] não cobrar ao jogador e entretanto sei que houve vários empresários que seguiram esse exemplo. A mim quem me pagava sempre eram os clubes. Agora, você pode receber de um clube, pode receber dos dois, depende como for a negociação: se o empresário for bom e tiver boa capacidade negocial consegue ser pago pelos dois clubes, o que compra e o que vende e há outros que fazem mais ainda, que recebem também do jogador, portanto, não há regra, aí depende da capacidade do agente.

**É verdade que na sua altura a *IMG* esteve interessada em comprar, ou pelo menos ser accionista, ser sócia, da *Superfute* e depois desistiu um pouco da ideia quando percebeu que apenas cobrava aos clubes e não aos jogadores ou não?**

Houve realmente interesse da *IMG*, dessa empresa americana, em comprar participação na empresa, porque [a *Superfute*] foi uma empresa...foi a única empresa em Portugal e uma das poucas no mundo, que foi cotada em bolsa. Essa empresa foi cotada em bolsa, e na bolsa de Paris, era a única empresa relacionada com o futebol que estava cotada na bolsa de Paris mas nunca aceitei porque, no fundo, uma das

coisas que a IMG exigia, que era fundamental, porque é a mentalidade americana, era cobrar percentagem no salário dos jogadores, os jogadores pagarem a sua quotização. E eu não estava disponível para alterar uma regra que para mim, durante anos, foi sagrada, não fazia sentido nenhum de um momento para o outro alterar e, portanto, não aceitei que entrassem no capital da empresa, por isso mesmo. Mas era algo que seria normal, que eu acho que seria normal, porque qualquer actor de cinema, qualquer cantor, tem uma percentagem para a sua empresa de agenciamento e no futebol grande parte também, mas como eu defini um padrão quis continuar [com esse padrão] até terminar essa profissão de agente de jogadores.

**Lá está, sendo uma prestação de serviços que o agente presta ao jogador, também tem sentido essa mentalidade americana de cobrar ao próprio jogador, não é?**

Sim, porque há um serviço que é feito. Normalmente, o que eu fazia, que grande parte dos agentes, hoje organizados, porque infelizmente todos os dias vão aparecendo novos agentes, então num momento de crise em que acham que é uma oportunidade de resolver todos os seus problemas, por aparecerem grandes montantes na imprensa acham que podem ganhar milhões...mas, hoje em dia, ser agente de jogadores não é só procurar clube e fazer o contrato. É fazer todo um tipo de acompanhamento ao longo do ano, desde acompanhamento familiar, acompanhamento no clube, tem que estar presente em qualquer momento, nos momentos difíceis que o jogador possa ter,...tem que haver um acompanhamento permanente. Esse acompanhamento permanente tem gastos, com viagens, telemóveis, hotéis, portanto, tudo isso tem um preço, por isso é que é fundamental que seja remunerado por um clube para que suporte esses custos todos. Agora, acho também normal que o próprio jogador pague esse serviço, porque é um serviço dado pelo agente.

**E como é que se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube? É que a FIFA diz que deve ser acordado antecipadamente um montante fixo mas muitas das vezes é baseado numa comissão não é? Como se fosse uma transferência de um jogador...**

Sim, é um montante fixo...depende, cada negócio é um negócio, cada clube é um clube, cada agente é um agente, [todos são] diferentes, e cada negociação é uma negociação diferente. Normalmente, define-se um montante e esse montante é pago todos os anos, é escalado todos os anos sobre o jogador. Tem 3, 4 anos de contrato, escala em 4 anos de contrato. Mas há agentes que têm capacidade de receber tudo numa vez só e jogar pelo seguro, por isso...eu acho que não há um padrão. O grande problema no futebol é que há regras, há regulamentos, só que dificilmente são respeitados porque cada negociação é uma negociação.

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Se sim, em que situação?**

Não, do agente ao jogador não. Normalmente, no contrato de representação, há uma obrigação do jogador pagar um x ao agente, um montante, uma comissão, uma percentagem do seu contrato, agora, do agente ao jogador não. Pode haver uma cláusula de penalização de parte a parte. Se o jogador não respeitar o contrato, o jogador ter que indemnizar [o agente] e se o agente não respeitar, o agente também ter que indemnizar o próprio jogador. São as únicas cláusulas que podem existir em relação a montantes, a dinheiro.

**Nem no caso de o jogador estar sem clube?**

Hm...não, não. Eu nunca vi cláusulas dessas e não estou a ver nenhum agente a pôr uma cláusula em que se um jogador não tiver clube tenha de pagar, isso dificilmente...para não dizer quase impossível.

**A FIFA nos seus Regulamentos diz (no artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores) que *“Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho”*. No entanto, sabemos que cada vez é mais importante o**

**arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, a promoção de imagem, fazer uma boa assessoria de imprensa,...Queria pedir a sua opinião sobre isto.**

Esse artigo da FIFA é um artigo que está ultrapassado porque um agente, hoje em dia, uma empresa de agenciamento de jogadores, não deve ser só para renegociar um contrato. Um contrato pode ser renegociado de 3 em 3 anos, de 2 em 2 anos, de 4 em 4 anos, e depois o que é que faz, entretanto, o agente e o jogador? Portanto, hoje, a sociedade também mudou, acho que um agente tem que estar disponível e ter conhecimento do mercado, em relação aos contratos dos jogadores, em relação aos clubes, mas em relação também à parte de *marketing*, contratos de chuteiras, publicidade,...tudo isso faz parte, hoje em dia, do futebol e o agente tem que estar preparado para ter essa capacidade, de encontrar fontes de receitas para o jogador, porque aí, se o agente encontrar essas fontes de receitas, automaticamente cobrará a sua percentagem nessas marcas desportivas e em qualquer produto comercial, publicitário.

**Até porque um agente que cumprisse estes regulamentos à integra acabava por estar um pouco *morto* à partida porque não oferecia os mesmos serviços que os outros.**

Claro, por isso é que eu digo que são regulamentos ultrapassados, que já foram feitos há muitos, muitos anos, que não foram praticamente revistos. A FIFA não dá grande importância a esses regulamentos porque a FIFA tem outras coisas muito mais importantes [com que se preocupar], que lhe dão um retorno muito maior, que são as organizações das provas, etc etc, e em relação a isso, digamos que foi obrigada a criar esse Regulamento. Agora, a FIFA não olha para esse Regulamento e praticamente ninguém respeita esse Regulamento da FIFA em relação ao agenciamento de jogadores, o que é mau porque entretanto há outros agentes, que nem sequer são agentes FIFA e continuam a trabalhar no mercado com o apoio de alguns clubes.

**Falando agora noutra situação, muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o**

seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-lhe então que me falasse um pouco acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.

O problema é que o que se passa no futebol é muito *bluff*, muita mentira, muita fantasia, a imprensa colabora perfeitamente com essas mentiras porque, no fundo, no futebol vendem-se muito sonhos. Portanto, é verdade que qualquer jogador estrangeiro que venha para Portugal tem o seu representante, normalmente de fora. Agora, normalmente, do que é que o agente gosta? De se promover a ele próprio e a nossa imprensa dá cobertura a isso, portanto, o que é que acontece? Um estrangeiro que venha para Portugal...é o agente português que o traz, [o] que é natural, mas tem o seu próprio agente no seu país, como os jogadores portugueses que vão para fora também será o outro agente de fora que trata, nunca é um agente [nacional] directamente, poucos são os que o fazem, só que, a comunicação social, e estamos a falar da comunicação social portuguesa, o que é que faz? O agente português tenta-se promover se vai buscar lá fora para trazer para dentro e tenta-se promover também quando vai o seu próprio jogador para fora, tenta-se promover cá dentro [dando a entender] que foi ele que tratou [da transferência], [o] que é pura mentira, quem tratou [da transferência] foi o outro só que a comunicação passa aquilo que as pessoas querem que passe e há uma rede de cumplicidade entre a comunicação social e os agentes, cada um passa a mensagem que lhe dá mais jeito e as pessoas *comem aquilo que lhes aparece no prato*, digamos, *comem* a informação que lhes dão.

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E costumam ter presente o valor da**



### **indenização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Essa situação das cláusulas...os pioneiros das cláusulas foram os espanhóis. O futebol espanhol foi o pioneiro nas cláusulas de rescisão e, depois disso, Portugal veio logo a seguir e já grande parte dos clubes têm essas cláusulas de rescisão mas foram os espanhóis...o futebol espanhol que começou. Essa cláusula de rescisão é uma cláusula...as pessoas interpretam mal as cláusulas, porque as cláusulas de rescisão servem para proteger o clube na eventualidade de uma rescisão sem justa causa de um jogador, portanto, não quer dizer que por um jogador ter uma cláusula de 50, de 100 ou de 80 milhões [de euros] tenha de ser vendido por isso. É uma forma de [o clube] se proteger de uma eventual rescisão, depois o jogador será vendido pelo preço que aparecer no mercado. Quem define o preço é sempre o comprador e nunca o vendedor, porque o vendedor pode dizer que não, que o jogador vale 50 [milhões de euros] mas se lhe derem só 20 [milhões de euros, o jogador vale esses 20]...portanto, é relativo o que vale, [um jogador] vale sempre aquilo que o comprador possa dar. E a cláusula de rescisão serve, essencialmente, para se proteger duma possível...porque, há uns anos atrás, havia jogadores que pediam a rescisão de contrato, mesmo sem justa causa, depois havia uma pequena indenização a pagar e os clubes ficavam prejudicados e essas cláusulas vieram, essencialmente, para se proteger duma eventual rescisão de contrato do jogador, duma maldade qualquer que outro clube possa fazer. Depois, será vendido pelo preço que o mercado estabelecer. As cláusulas de rescisão foram feitas mesmo para isso...

**Pelo que percebi, na minha investigação, e perguntava-lhe se é mesmo assim, a cláusula de rescisão...por exemplo, o Nani: quando estava no Sporting tinha uma cláusula de 20 milhões [de euros] e foi para o Manchester [United] por 25,5 [milhões de euros] precisamente porque para ele sair por 20 [milhões de euros] teria de ser ele a pagar, não é? E nesse caso o fisco iria...**

O grande problema das cláusulas de rescisão...eu só conheço dois jogadores que executaram a cláusula de rescisão, no futebol. Pode haver um ou outro...porque quando se fala numa cláusula de rescisão...isso é tudo uma pura mentira, mesmo os

próprios clubes, depois, contam mentiras para fora. Quando se fala numa cláusula de rescisão, e [da maneira que esta está escrita] no contrato, [esta] tem de ser [paga a] pronto pagamento. Isso é a cláusula de rescisão, porque se se estão a discutir formas de pagamento já não é cláusula de rescisão. Cláusula de rescisão é pronto pagamento. Conheço só dois jogadores que executaram as cláusulas de rescisão. Um foi o Rivaldo, do Corunha [ndr: Deportivo de La Coruña] para o Barcelona – no último dia da inscrição, no último dia, o Barcelona veio buscar o Rivaldo. E o outro, foi o Luís Figo, do Barcelona para o Real Madrid. E a cláusula de rescisão é o jogador que tem de pagar, não é o clube. Eu recordo-me perfeitamente (tenho [inclusivamente] a cópia do cheque na minha mão) que fui eu que deposei o cheque na Liga de Clubes, em Madrid, em Espanha, do Luís Figo, que foram 65 ou 66 milhões de euros, um cheque que foi depositado na Liga para a cláusula de rescisão, isso é que é executar a cláusula de rescisão, agora o que se diz “Sai pela cláusula de rescisão, mas entretanto vamos negociar formas de pagamento, que são em 4, 5 ou 6 anos” já não é cláusula de rescisão. É uma falsa questão, é uma forma de mentir ao povo porque as pessoas não sabem o que é realmente uma cláusula de rescisão. Uma cláusula de rescisão é: pagou (bateu o dinheiro), está liberto. Se não bateu, se é para pagar em 4 vezes, 5 vezes ou 5 anos, não é cláusula de rescisão porque não respeita a cláusula do contrato. E eu só conheço dois jogadores que saíram verdadeiramente pela cláusula de rescisão, porque foram depositados os cheques na Liga de Clubes e a partir daí o jogador foi liberto.

**No entanto, sobre esse valor também há os impostos, não é? No caso de ser o jogador a pagar...**

É realmente essa situação que depois, entretanto...há impostos para o jogador, mas normalmente, fica salvaguardado que o clube comprador assumirá esses impostos, portanto, já que o clube tem interesse no jogador está disponível a disponibilizar esses montantes para fazer o pronto pagamento. Quando você negoceia o contrato com o respectivo clube comprador terá que pôr uma cláusula [dizendo] que qualquer indemnização, qualquer pagamento de impostos, será suportado pelo clube.

**Mas de qualquer das maneiras, o próprio valor da transferência também é suportado pelo clube comprador...**

Claro, é óbvio, porque um jogador nunca tem...no caso do Luís Figo, 65 milhões [de euros] para dar a pronto pagamento, era impossível.

**Claro. Mas o que lhe estava a dizer é: pegando no caso do Nani, o Nani apenas foi [para o Manchester United] por um valor superior ao da cláusula de rescisão porque, pelo que eu ouvi e era isso que lhe queria pedir para confirmar, o Sporting não queria vender o Nani. Daí, das duas uma, ou o Nani pagava, ele, a cláusula de rescisão, mas aí teria que ter os 20 milhões [de euros] mais os impostos. Por ter sido uma negociação entre o Manchester e o Sporting, no fundo, acordaram um meio-termo, está a perceber...?**

Sim, mas aí ficaram todos a ganhar. Ficaram todos a ganhar, porque entretanto, também, quem comprou pagou em 4 anos, com garantias bancárias, mas pagou em 4 anos, pagou dilatadamente, facilmente conseguiu pagar e o Sporting recebeu aquilo que queria receber, também. Por isso é que eu digo, depois há negociações e os clubes chegam a um entendimento, só que há negociações, quer dizer, não era possível haver uma negociação, naquela altura, entre o Deportivo da Corunha e o Barcelona, foi mesmo no último dia, o Barcelona já não podia contratar mais ninguém e o Deportivo da Corunha já não podia contratar mais ninguém quando [o Barcelona] veio buscar o Rivaldo...

#### **Quando vendeu o Rivaldo...**

Quando veio buscar o Rivaldo, porque o Corunha não o vendeu, o Corunha foi obrigado a libertá-lo e [no caso] do Luís Figo, também [ocorreu o mesmo], porque não havia possibilidade de negociação entre o Real Madrid e o Barcelona, não era possível, ou batiam aquele dinheiro ou, então, não havia sequer possibilidade de negociação porque as relações não existiam.

**Quando um clube não quer vender um jogador que tem cláusula de rescisão a única solução é: ou paga o jogador do seu bolso, supostamente, mesmo que seja o clube, ou o clube tem de entrar em negociações com o outro clube [ndr: acima do valor da cláusula de rescisão]...?**

Exactamente.

**Há um artigo da FIFA [artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores] que diz que se um jogador jogar menos de 10% dos jogos oficiais de uma época pode rescindir por justa causa desportiva. Eu perguntava-lhe porque é que este artigo não é invocado mais vezes. Imagine que o Casillas este ano fazia menos de 10% dos jogos [oficiais]...**

Eu acho que ninguém...não é fácil...há regulamentos em que, dificilmente, os clubes entram, primeiro porque acho que não é muito correcto, depois...essencialmente nos grandes clubes, quer dizer, até pode acontecer num clube pequeno, aí as coisas são completamente diferentes. Depois, entra-se num problema jurídico, que não dignifica muito o clube nem o próprio jogador, tentam sempre que haja um entendimento. Eu percebo, acho é que no futebol há regras que não são respeitadas, mas há outros princípios que são respeitados. Como isso pode acontecer a qualquer clube, eu acho que ninguém quer tocar muito nessas cláusulas porque torna-se um bocado desagradável. E a própria imagem do clube e do jogador, quando um jogador não joga...se não joga, facilmente haverá um entendimento para ele sair.

**E se formos a ver, se calhar, isto a longo-prazo até prejudica todas as partes, não é?**

Eu acho que sim. Lá estão esses tais regulamentos que eu acho que não fazem sentido nenhum...

**Neste caso, a FIFA diz que este artigo deve ser avaliado numa base de caso-a-caso. Acha que se isto se cumprisse, ou seja, se um jogador jogasse menos de 10% dos jogos [oficiais] a desvinculação seria fácil de concretizar ou dependia muito do poder dos clubes?**

Quando está a dizer caso-a-caso deixa uma abertura para discussões no tribunal, quer dizer, como é que vai provar caso-a-caso? Por isso é que eu acho que os clubes...ninguém está interessado em entrar num imbróglio de tribunais que tem dado mau resultado, grande parte deles tem dado mau resultado, está à vista o [caso do] próprio [Adrian] Mutu, [que] rescindiu contrato com o Chelsea e agora há uma indemnização elevadíssima a pagar ao cabo de x anos [ndr: Adrian Mutu, actual avançado do FC Petrolul Ploiesti, foi condenado a pagar uma indemnização recorde ao

Chelsea por *doping*, no valor de 17.173.900 euros]...portanto, os clubes...hoje ninguém quer correr riscos. Antigamente, talvez, porque antigamente os dirigentes, como [os clubes] não eram Sociedades Anónimas, não tinham responsabilidade, hoje já têm responsabilidade, hoje já pensam duas, três vezes, antes de fazer qualquer jogada menos clara porque depois vêm as indemnizações, [os clubes] são Sociedades Anónimas e eles têm que responder por isso, portanto, hoje, os dirigentes são um bocado mais responsáveis e pensam duas vezes antes de executar.

**A FIFA expressou a sua intenção de reformar os regulamentos relacionados com os agentes FIFA e introduzir o conceito de intermediários, o que resultou na indicação por parte da mesma de que esta não quer fazer exames na Primavera de 2014, segundo o *site* da Federação Inglesa de Futebol. Queria que me desse a sua opinião sobre este tema, se acha que isto é bom ou mau para o futebol, esta liberalização das pessoas que podem representar jogadores.**

É bom e mau, é bom e mau porque há empresas que têm as suas responsabilidades, que têm os seus funcionários, estruturas pesadas já, que fizeram um investimento na sua própria estrutura para dar acompanhamento aos jogadores, para dar os seus conhecimentos e um serviço diferente e depois há outros agentes que, de uma forma clandestina, sem pagarem quaisquer impostos, sem estarem sequer declarados, podem fazer...eu acho que devia haver regras. Inglaterra é diferente porque Inglaterra é um país super organizado, em que a própria Federação, a própria Liga, se interessa, enquanto, por exemplo, a Federação Portuguesa [de Futebol] não dá qualquer importância aos agentes desportivos...e aqui também, é fundamental, há países...hoje, está no Regulamento [do Agente de Jogadores da FIFA], que o agente tem que assinar a ficha da Federação do jogador, [tem de ficar lá escrito] quem é o agente, o agente tem que assinar quem é. Infelizmente, há agentes que não assinam, com a permissão dos clubes, o que eu acho que é um erro tremendo: como é que um clube pode contratar um jogador, em que o seu agente tem que assinar a ficha da Federação dizendo quem é e o agente não assina? E não assina porquê? Porque se houver qualquer problema, se houver qualquer controlo fiscal, sabem quem é o agente, não assinando não há qualquer prova de quem foi o agente que fez o negócio.

**O que acontece, também, é que a FIFA ao permitir que familiares dos jogadores, como os pais e os irmãos sejam representantes do jogador, abre logo um precedente...**

Claro, [precedente esse] que é inadmissível. Aliás, são pais, familiares, advogados e é o que eu digo, desde o princípio...eu recordo-me que nos anos 90, quando apareceu a licença, que eu fui um dos primeiros a fazer, que era extremamente difícil e em que tinha de dar uma garantia de 200 mil dólares, uma garantia bancária de 200 mil dólares para ter a licença, esses 200 mil dólares ficavam bloqueados na FIFA e caso houvesse algum problema, fosse o clube, fosse o jogador, poderia ir buscar esses 200 mil dólares. Hoje já não é assim. Portanto, eu acho que tem que haver [um critério mais apertado]...não tanto como no início, que não era fácil, mas também não [se deve] facilitar muito. O grande problema é que a FIFA, como disse há pouco, tem outros interesses, muito maiores, e não olha muito para esse Regulamento de agentes com os jogadores, o que é uma pena, acho que deveriam regularizar essa situação para haver mais credibilidade e mais transparência.

**Hoje em dia, na Federação [Portuguesa de Futebol] basta fazer um seguro de responsabilidade civil ou também é necessário depositar num banco suíço 100 mil francos?**

Não sei...Não, hoje em dia basta um seguro, acho eu que basta um seguro. Depois retiraram essa situação dos 200 mil francos suíços, que eram 200 mil dólares...

**Os advogados, tendo essas bases jurídicas, não acha que ficam automaticamente habilitados a representar um jogador?**

Os advogados também não respeitavam as próprias regras, os advogados nessa altura não depositavam esse montante, utilizavam o estatuto de advogado como se estivessem a aconselhar qualquer cliente, o que não era verdade porque no fundo estavam a fazer o trabalho de um agente de jogadores.

**Mas acha que os advogados têm as competências necessárias, ou não, para representar um jogador?**

Não. Depende, uma coisa é [se tem competência] para ler o contrato e para ver as cláusulas do contrato, [isso] sim. Agora, um agente de jogadores não serve só para ler as cláusulas do contrato, um agente de jogadores tem que conhecer muito bem o mercado, tem que conhecer o mercado mundial, tem que ter grandes relações com os dirigentes dos clubes, com os clubes, porque ser só agente de jogadores e não ter qualquer conhecimento do mercado, vale zero. E ter um advogado só para ler um contrato, para dizer que pode assinar, que o contrato está certo, isso qualquer uma pessoa pode fazer. Eu acho que o que um jogador necessita não é ter um advogado para ler o contrato, é ter um agente para quando estiver em dificuldades e não tiver um clube, o agente naquele momento conseguir ter uma saída para o jogador e não ficar desempregado.

**Mas essas capacidades de agente são inatas, não se aprendiam fazendo o exame ou também lidavam com isso?**

Não, o exame tem que ter a sua burocracia, [esta] tem que estar [por] escrito, como [em] qualquer profissão, na Ordem dos Advogados ou uma coisa qualquer. Aqui, ter a licença da FIFA, está escrito na Federação, para não ser um clandestino qualquer [a exercer a actividade] e para saber, se houver algum problema, a quem é que vão recorrer, porque existe esse agente. Essa é uma [razão para a existência do exame e da licença] e, depois, essas qualidades têm que ser trabalhadas, como [em] qualquer profissão, tem que ter esses conhecimentos do mercado mundial e tem que se dar ao trabalho de...porque ter um agente, esse jogador ficar sem clube e o agente não resolver o problema...isso não pode. O agente é feito para resolver o problema do jogador.

**E o exame, como estava a dizer que era muito difícil, dava bases sólidas para defender o jogador ou ficava aquém?**

Dava bases sólidas. Naquela altura, era [necessário] essencialmente conhecer os regulamentos, claro que, depois, a capacidade do agente não tem nada a ver com o exame. A capacidade do agente, de conhecimento do mercado, trabalha-se e trabalha-se no dia-a-dia, não através [da leitura] dos livros, trabalha-se no dia-a-dia, a viajar e a conhecer pessoas, essencialmente a viajar e [através] do contacto.

**E como é que prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Depende do que a FIFA quer fazer. Eu acho que seria importante a FIFA olhar para esse campo, dar mais credibilidade,...porque hoje o agente...eu falo por mim, eu fui agente durante 17, 18 anos e deixei de o ser porque o agente tem uma péssima imagem no mundo do futebol. Porquê? Porque há agentes bons, há agentes que criam a sua empresa de agenciamento, como foi o meu caso, que foi cotada em bolsa para mostrar a própria transparência, dar uma transparência total sobre esse negócio, há outros que não o vão fazer nunca porque têm que ter as contas auditadas [para o fazer] e aí é o maior problema mas eu acho que era bom alterar a imagem do agente de jogadores porque tem uma péssima imagem no mercado e eu próprio, ao cabo de 17, 18 anos já estava cansado de lutar por uma transparência, por criar uma boa imagem, continuava a ter uma péssima imagem numa parte da sociedade. Por isso mesmo, devido a esse cansaço também, não quis ser mais agente e passei para dirigente de clubes. Mas essa má imagem continua, portanto, eu acho que a única forma de credibilizar [a actividade] e de mudar essa imagem é a FIFA criar regulamentos mais rigorosos, em conjunto com as federações e depois fazer cumprir esses regulamentos. O problema é que ninguém cumpre, criam-se os regulamentos e ninguém os cumpre. E aí ajuda realmente [a descredibilizar a actividade], digamos, esses empresários clandestinos que por aí andam a desacreditar um bocado o futebol e por isso é que eu acho que era fundamental credibilizar [a actividade], mas para credibilizar [a actividade], a FIFA, a Federação [Portuguesa de Futebol] e a UEFA tinham que se empenhar muito mais e acho que não estão muito interessadas porque não há um retorno financeiro muito grande para eles e, portanto, não vejo darem esse passo em frente para credibilizar mais o mundo dos agentes de futebol.

**Para terminar, acha que o *Transfer Matching System* que a FIFA criou há pouco tempo, veio *limpar* um pouco, tornar as transferências mais claras, ou acha que não mudou nada?**

Acho que praticamente nada mudou, criou-se mais um...devido a algumas pressões de um sector para que [a FIFA] revisse...eu acho que [mudou] pouco, pelo menos a nível



de credibilidade, não veio dar muito mais, portanto, não é por aí. Eu acho que têm que criar novos regulamentos e serem rigorosos, tanto a FIFA, como a UEFA, como a própria Federação [Portuguesa de Futebol], como a própria Liga [de Clubes], têm que ser rigorosos e não aceitar que nenhum jogador seja inscrito sem saber qual é o empresário, o agente, o agente tem que ter responsabilidades também, não pode fazer a transferência e depois desaparecer e abandonar o jogador, tem que haver responsabilidade de parte a parte e [essa obrigação] tem que vir dos órgãos que dominam o futebol como é o caso da FIFA, da UEFA, das federações, das ligas. Tem que haver um conjunto de situações [que têm que mudar], senão dificilmente se credibiliza [a actividade], continua a haver muitos agentes que não são agentes FIFA, que não estão inscritos em lado nenhum, a fazer transferências. Porquê? Porque também têm o apoio dos próprios clubes, os clubes abrem as portas a esses agentes, os clubes também são responsáveis porque gostam de trabalhar na clandestinidade.

Entrevista a “Anónimo” (Entrevistado solicitou que a sua identidade não fosse revelada)

**15 de Janeiro de 2014 – Quando um clube quer negociar um contrato com um jogador, é obrigado a negociar com o seu representante ou pode fazê-lo negociando directamente com o jogador? Pergunto isto porque já houve casos de clubes que exigiram que o representante do jogador não estivesse presente...É isto legal? Tem esse contrato validade?**

Se o contrato for assinado pelo jogador tem sempre validade. Não é obrigatório...há uma cláusula, inclusivamente, que os contratos têm na qual é dito se houve ou não intervenção do agente. Agora obviamente, isso depende sempre, se se olhar na perspectiva de que a relação entre o empresário e o jogador deve ser sobretudo uma relação leal, obviamente que é de bom-tom que o jogador dê conhecimento [da negociação dos contratos] ao seu representante. Hoje, e ao contrário daquilo que, enfim, se calhar ainda muita gente pensa, eu acho que o papel do empresário é um papel positivo porque actua, ou deve actuar, sempre, em defesa dos interesses do jogador.

**Então, basicamente, quando eu, como representante, assino um contrato com um jogador, fico habilitado a poder representá-lo, no entanto, ele também pode assinar contratos à parte sem a minha presença, é isso?**

Ele pode assinar, embora não seja de bom-tom. Obviamente que o representante depois terá sempre a sua defesa, se quisermos [dizer assim], porque em princípio tem que ter conhecimento.

**Mas será possível o representante levar esse caso à justiça e ganhar?**

À justiça desportiva sim.

**Por não ter estado presente...**

Até para o defender de outros representantes que não tenham tantos escrúpulos.

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Sempre.

**Sempre?**

Sim, só que normalmente os clubes depois defendem-se pagando apenas o que resta do contrato e a cláusula do jogador é sempre superior, mas isso...

**Pois...isso também é uma coisa que sempre me...**

As cláusulas hoje valem o que valem, não é? Porque o mercado dita leis e obviamente nem todas...e ultimamente assiste-se a que as cláusulas de rescisão nunca são cumpridas...

**Mas sempre me levantou algumas questões o tema da cláusula de rescisão. Não percebo muito bem, e ainda ninguém me soube explicar, quais é que são mesmo as vantagens, porque é assim: se eu, como clube, não colocar cláusulas de rescisão, tenho total liberdade para estabelecer o meu valor e não tenho de vender o jogador como o teria de fazer se estabelecesse uma cláusula de rescisão.**

Sim. A cláusula de rescisão permite ao jogador e ao representante do jogador saberem, mais ou menos, *com que linhas é que se cozem*, no caso de quererem pôr fim ao contrato antes do seu termo. O contrato foi assinado: tem um início e um termo. Se for interrompido, se for “resolvido” antes, as pessoas sabem *com que linhas é que se cozem*, ou seja, sabem o que é que têm de...qual é o montante da indemnização que têm de dar ao clube, no fundo é só isso...

**Mas no entanto, era aquilo que estava a dizer, se um jogador e um representante quiserem pôr fim a um contrato, o valor que terão de pagar não será o valor da cláusula de rescisão mas sim...**

Depende, porque o representante e o jogador, normalmente, se vão pôr fim a um contrato é porque já têm outro clube ou porque há outro clube envolvido não é? Normalmente, o que se tenta é que os clubes se entendam. Porquê? Porque não faz sentido que as coisas...se é para terminar mal, então aí têm mesmo de pagar o valor da [cláusula de] rescisão porque não é preciso o acordo com o clube, é depositar o dinheiro à ordem daquele clube e acabou...

**Claro, mas no entanto, se rescindir o contrato, segundo o Regulamento da FIFA, o que terá de ser pago será baseado no [dinheiro a receber] que resta até ao final do contrato...**

Não, não.

**Eu estou a dizer isto porque a FIFA tem um regulamento que diz que em caso de rescisão sem justa causa, tem lá várias alíneas...**

Depende, depende. Está bem, mas isso tem que ser um processo...não é um processo de rescisão unilateral e vai para o outro lado...isso depende, tem que estar há mais de 3 anos [no clube]...para ser essas coisas todas tem uma série de condicionantes que tens de cumprir e nem sempre se cumprem, como é óbvio.

**Sim, sim. Mas imagine, você é um jogador que está há mais de 3 anos num clube, tem mais, vamos supor, 2 anos de contrato...**

Tem que ter mais de 28 ou 29 anos, não é?

**Pois...**

Pois...

**Mas imagine, o Cristiano Ronaldo já vai fazer 29 anos, já está há mais de 3 anos no Real Madrid...**

Sim, mas isso também são muitos ses, não podes generalizar. O que é normal, e é nisso que tens de te focar, é: um jogador tem um contrato assinado, assina um contrato por 5 [anos], por 3 [anos], o que for, a meio do contrato ou no final do primeiro ano de contrato quer rescindir o contrato, quer ir-se embora, tem um preço

a pagar. Como é óbvio, os clubes também têm que se defender, provavelmente não de uma forma tão exagerada mas têm que se defender, porque se não...então o mercado português, que é pobre, que não tem capacidade para lutar, entre aspas, com outros mercados, imagina o que era...

**Mas no fundo, um clube quando estabelece uma cláusula de rescisão elevada, por exemplo, um clube português, estabelecer uma cláusula de rescisão em 100 milhões [de euros] é o mesmo que não estabelecê-la...?**

Está bem, mas qual é o clube português que estabelece [essa cláusula]...?

**O Hulk, tinha uma cláusula de 100 milhões [de euros]...**

Pronto, está bem, mas era o Hulk, porque ganhava, se calhar, a mais. E foi pela cláusula? Não foi...

**Por isso mesmo, por isso é que eu estou a dizer...**

Mas era para dar um sinal ao mercado de que o preço estava naquele valor. Obviamente que não foi, certo, mas teria que ir por um valor próximo [ao da cláusula de rescisão].

**Mas nesse caso, para o jogador, não é uma coisa que compense, porque ele sabe que nunca na vida vai poder pagar esse valor...**

Mas o jogador só aceitou essa cláusula porque se calhar tinha um salário também muito alto em relação ao mercado português, portanto tem que aceitar...

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores?**

Depende, há quem cobre...a FIFA, conheces a legislação da FIFA...a FIFA permite que o empresário cobre ao jogador e honestamente, isto obviamente é uma visão muito pessoal, se calhar é o que está correcto, porque é ao jogador a quem o empresário presta serviço e seria ele que devia...normalmente é assim, não é? Uma prestação de serviços...agora, também há quem não cobre aos jogadores e cobre uma percentagem da transferência [ao clube], que também é lícito.

**Pelo que já pude perceber através da minha investigação, até agora, os americanos, por exemplo, têm muito essa maneira de trabalhar, os representantes, que é cobrando aos jogadores, uma percentagem [do salário]. No entanto, no futebol, é como estava a dizer, depende muito do próprio agente, dos próprios jogadores e tudo mais. Mas a minha pergunta é se, em traços gerais, um agente costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores, ou...?**

Depende, há quem se recuse a receber dos jogadores, há quem receba dos jogadores...

**E há casos de agentes que possam receber dos dois lados, tanto do agente como do jogador?**

Isso não deve acontecer...

**Mas existe?**

Hm...não sei, não tenho...honestamente e pessoalmente não tenho conhecimento, mas se acontecer é ilícito.

**E da parte do clube, como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

Então, paga o clube ao agente.

**Mas a minha questão é: a FIFA nos seus regulamentos diz que deverá ser acordado previamente um montante fixo, no entanto...**

Em princípio é assim que se processa, sim. Previamente, eles estabelecem...devem acordar, mas isso também depende das vontades das partes, quer dizer, se o clube e a empresa, ou o representante em si, estão de acordo, ou se só se põem de acordo no final.

**Também pode ser com base numa comissão...?**

Sim, acho que não vem mal ao mundo por isso...

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Se sim, em que situação?**

Não.

**Nem sequer quando o jogador está sem clube, nem...? Nunca, em caso algum?**

Não. Não, porque é um contrato...lá está, é um contrato de representação, ou seja, o agente age mandatado e em representação dos interesses do jogador. Se bem que eu desconhecia mas há, por exemplo, em Espanha, a possibilidade de o jogador colocar o agente em tribunal se se considerar mal representado e pedir uma indemnização ao agente, ou seja, por aí...mas os contratos não têm, não prevêem isso...

**No entanto, isso da má representação é subjectivo, eu não tenho de pagar a um jogador que esteja...**

Sim, obviamente, obviamente. Eu não estou a dizer que má representação é por isso, estou a dizer só que...ou seja, estava a negar-te o facto de o agente pagar alguma coisa ao jogador, isso de facto não figura no contrato nem nunca figurou, creio eu...desde que trabalho aqui nunca tive conhecimento disso. Estava só a chamar à atenção porque estava a dizer que o agente nunca paga mas há pouco tempo tive conhecimento de que em Espanha isso é possível, se bem que, obviamente, é subjectivo.

**O artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores refere que *“Um profissional estabelecido que tenha, no decurso da temporada, aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva. Deve ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos. A existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso. Em tal caso, não devem ser impostas sanções desportivas, apesar de poder ser paga compensação. Um profissional apenas pode terminar o seu contrato nesta base nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado”*. O que lhe pergunto é se acha que o facto de a FIFA falar numa existência de justa causa desportiva numa base de caso-a-caso deixa este**

**regulamento turvo, à mercê de diferentes interpretações, consoante o *lobby* do clube em questão, sua influência na FIFA, ou se pensa que a partir do momento em que este artigo seja respeitado (em que o jogador tenha jogado menos de 10% dos seus jogos oficiais e se cumpra o prazo estabelecido), a desvinculação seria fácil de concretizar?**

Acho que não...honestamente não me lembro de nenhum caso e duvido que alguém use essa prerrogativa, se quiseres chamar-lhe assim.

**E porque é que acha que este artigo não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão descontentes, para se desvincularem dos seus clubes?**

Porque normalmente...como há duas janelas [de transferências], se as coisas correm mal, e não posso falar por toda a gente, mas penso que todos tentarão fazer o mesmo...normalmente, quando as coisas começam a correr mal, em Janeiro tenta-se tirar o jogador para o jogador jogar mais, ponto final.

**E nesse caso, acaba por ser o melhor para todas as partes não é? Do que se estar sempre a desvincular...**

Quem é que gosta de ficar conhecido como o tipo que “Ah, não jogo, vou-me embora”, quem é que pode assumir, ou quem é que tem o direito de dizer que porque não jogou...suponhamos, agora, que um treinador escolhe o seu onze, consegue durante a época não ter nem castigos nem lesões, a equipa [tem bons] resulta[dos], ele joga sempre com aqueles onze, consegue jogar a época toda com aqueles onze, qual dos colegas é que pode criticar ou...usar isso? Acho que é...se todos aqueles que não jogam, usassem essa prerrogativa meu Deus então...

**Até porque se fosse aberto este precedente, criar-se-ia um ciclo em que os clubes pagariam menos, não é? Porque se corressem esse risco...**

Obviamente.

**No artigo 14º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores, está estabelecido que “*Um contrato pode ser terminado por qualquer das partes sem consequências de qualquer tipo (seja pagamento de compensação ou imposição de***



*sanções desportivas) quando há justa causa".* Contudo, no artigo 16º do mesmo Regulamento, está escrito que *"Um contrato não pode ser unilateralmente terminado durante o decorrer de uma temporada"*. Este último artigo prevalece sobre o primeiro? Se um jogador chegar a um clube em Julho, por exemplo, e chegar ao dia 20 de Dezembro sem nunca ter recebido um salário pode ou não rescindir contrato unilateralmente e imediatamente por justa causa?

Depende da legislação de cada país. Normalmente é com dois meses de salários em atraso, mas depois dá sempre a possibilidade ao clube de...por exemplo, em Portugal, tens que enviar uma carta ao clube e dá um prazo de 8 dias ao clube para o clube pagar. O contrato pode ser sempre rescindido se houver justa causa.

**É que como os Regulamentos falam na impossibilidade de um contrato ser unilateralmente terminado durante o decorrer de uma temporada...**

Não, não, não. Vê o que aconteceu com o União de Leiria há 2 ou há 3 anos, em que houve uma data de jogadores que rescindiram. Se não fosse possível, não podiam ter rescindido...

**Basta haver uma justa causa: se, por exemplo, um jogador estiver 5 meses sem receber...**

Sim, sim, sim, e o clube não conseguir no prazo de 8 dias ou de 15 dias anular essa dívida...

**Mas então tem de se dar um prazo de 8 dias ao clube?**

Isso é o normal das obrigações. Porque é que se diz que a renda da casa, normalmente, vence ao dia 8 do mês seguinte? A renda inicialmente não vence ao dia 8, vence sempre ao dia 1, só que a pessoa tem sempre mais 8 dias para cumprir com a sua obrigação.

**Imagine que eu rescindo unilateralmente com justa causa o meu contrato mas que durante os 8 dias seguintes o clube me liquida a sua dívida. Neste caso, eu sou obrigado a manter a ligação com o clube...**

Sim, sim. Obviamente, porque deixaste de ter justa causa.

**Mas já depois de ter invocado os salários em atraso para rescindir unilateralmente com justa causa, ou seja, volto a estar contratualmente ligado?**

Tu comunicas ao clube que vais rescindir se ele não te der. Inicialmente, não podes comunicar a rescisão, estás a perceber?

**Quando um jogador diz que rescindiu unilateralmente o contrato por justa causa significa que...**

...significa que já tinha dado o prazo ao clube para o clube cumprir com as suas obrigações e o clube continuou a não cumprir.

**Mas então não é preciso esperar pelo final da época desportiva, se não o jogador podia estar 12 meses sem receber...**

Obviamente que não. Claro...

**Relativamente ao 4º parágrafo do artigo 18º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores, este afirma que “A validade de um contrato não pode estar sujeita a exames médicos bem-sucedidos e/ou à garantia de visto de trabalho”. Este regulamento, segundo é possível constatar através da leitura da imprensa desportiva, é constantemente quebrado, na medida em que, por exemplo, é bastante usual ler-se que a assinatura de um jogador por determinado clube está apenas dependente de exames médicos bem-sucedidos. Segundo consta, a FIFA não pune estes casos. Agradecia que me comentasse esta situação.**

Obviamente...qual é o clube que vai assinar um contrato com um jogador se este não puder ir jogar para lá? Por exemplo, em Inglaterra, se não for comunitário tem que cumprir...tem que ter o visto de trabalho, para ter o visto de trabalho tem que ter jogado, não sei se são 70% dos últimos dois anos...[ndr: para obter o visto de trabalho, em Inglaterra, é necessário um jogador ter jogado pelo seu país em pelo menos 75% dos jogos oficiais da sua equipa A para os quais estava disponível, durante os dois anos precedentes à data da candidatura e o país do jogador tem de ocupar o, ou estar acima do, 70º lugar do ranking mundial oficial da FIFA quando feita a média dos dois

anos precedentes à data da candidatura] agora não sei precisar, qual é o clube que o vai contratar se não o pode utilizar depois?

**Daí eu achar que muitos destes artigos nem deveriam de existir, porque não são cumpridos...**

Pois, depois não são praticados...

**O artigo 18ºbis, parágrafo 1, do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores afirma que *“Nenhum clube pode entrar num contrato que permita qualquer outra parte desse contrato ou qualquer terceira parte adquirir a capacidade de influenciar em assuntos de emprego e relacionados com transferências a sua independência, as suas políticas ou os rendimentos das suas equipas”*...**

Isso são só os clubes que têm capacidade financeira, os clubes que não têm capacidade financeira muitas vezes têm que se sujeitar...

**Aos fundos de investimento, por exemplo...se não, não haveria tanta competitividade e, lá está, estamos aqui a falar de um artigo que não é cumprido...mas, se este artigo é tão claro e se há inúmeros casos de clubes que não cumprem, porque é que...?**

Então, mas isso agora, já estou quase como o Professor Marcelo Rebelo de Sousa [ndr: referência à sua célebre expressão: “É proibido, mas pode-se fazer”]...

**Mas acha que isto...**

Não, o que acho é que temos de deixar de ser hipócritas, não é? Se os clubes não têm capacidade financeira, se para conseguirem, às vezes, fazer até uma figura mediana ou ter uma prestação mediana...e agora, obviamente, estou a focar-me apenas nos clubes portugueses, se para isso tudo necessitam que cheguem entidades terceiras e exteriores com, enfim, dinheiro vivo para que eles possam ter acesso a este ou aquele jogador...quer dizer, o que é que os clubes portugueses andaram a fazer durante não sei quantos anos com a Olivedesportos? Vamos ser honestos, toda a gente fala, toda a

gente critica, mas o homem [ndr: referência a Joaquim Oliveira] andou a emprestar dinheiro aos clubes...

**Se pegarmos, por exemplo, no caso inglês: os ingleses são contra os fundos de investimento, no entanto, a sua posição tem muito de hipocrisia porque os clubes têm os seus proprietários, que injectam lá dinheiro, que mais ninguém tem, basicamente...**

Qual é o *fair-play* financeiro do Chelsea, do Manchester City, neste caso...?

**O *Transfer Matching System*, que se encontra definido pelo Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores como “um sistema de informação de dados com base na web com o objectivo principal de simplificar o processo de transferências de um jogador internacional assim como aumentar a transparência e o fluxo de informação”, entrou em vigor dia 5 de Outubro de 2009. No artigo 1º, do Anexo 3 do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores, é dito que “o *Transfer Matching System* visa assegurar que autoridades específicas do futebol tenham mais detalhes disponíveis nas transferências de um jogador internacional. Isto irá aumentar a transparência de transacções individuais, o que em contrapartida aumentará a credibilidade e sustentabilidade de todo o sistema de transferências” (parágrafo nº1), que “(...) o sistema também assegurará que se trata de facto de um jogador real que está a ser transferido e não apenas um jogador fictício que está a ser usado para lavagem de dinheiro” (parágrafo nº2) e que “qualquer registo de (...) jogador sem o uso da TMS será considerado inválido” (5º parágrafo). O que pensa deste sistema: é benéfico para o futebol, é fundamental,...? E o que pensa que mudou com este sistema?**

Agilizou, agilizou...é mais rápido... Acho que é mais uma ferramenta, permite a todos os seus utilizadores conhecerem alguns dados de todas as transferências.

**Mas acha que era fundamental para tornar as coisas um pouco mais claras ou acha que era um bocado indiferente?**

Acho que sim, acho que pode...não sei se era fundamental mas acho que é uma muito boa ferramenta de trabalho.

O artigo 1º do Anexo 4 do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores afirma que *“A formação e a educação de um jogador ocorrem entre as idades de 12 e 23. Os direitos de formação devem ser pagos, como regra geral, até à idade de 23 por formação incorrida até à idade de 21, a menos que seja evidente que o jogador já tenha terminado o seu período de formação antes da idade de 21”*. Eu não percebo muito bem...se estamos a dizer que a formação pode ir apenas até aos 21 [anos]...

Não, vai sempre até aos 23 [anos], a não ser que assine um contrato profissional mas depois, quer dizer...neste momento, o Bruma, por exemplo...o William [Carvalho] se for transferido agora, quer dizer...a formação já [foi feita]...há direitos de formação mas obviamente já fez a formação, não é?

**Pois, mas lá está: imagine, o William vai agora para o Manchester United e o Manchester United, quando ele está quase a fazer 23 anos, vende-o para o Real Madrid: também recebe os direitos de formação ou não?**<sup>15</sup>

O clube depois aí acorda a transferência, não vai estar lá a dizer que é *não sei quanto* de direitos de formação, não é? O que acontece é que os clubes que o jogador representou nos escalões de formação têm sempre direito a receber uma determinada percentagem do valor da transferência a título de compensação pela formação.

**OK, então nesse caso, o Manchester United não exigiria direitos de formação em princípio?**

Penso que não...determinou o preço da venda, ponto. Pode sempre é colocar-se na lista dos que têm direito a ficar com x por cento do valor da transferência.

---

<sup>15</sup> Quando um clube vende um jogador que ainda não tenha feito 23 anos a um clube de uma associação diferente da do clube vendedor, o clube comprador tem de pagar direitos de formação a todos os clubes pelos quais o jogador passou, entre os 12 e os 23 anos, antes de jogar pelo clube vendedor. O clube vendedor, recebendo directamente uma determinada quantia do clube comprador, fica automaticamente ressarcido pela sua formação, ou seja, será um exercício supérfluo dividir a quantia que este tem a receber de direitos de formação pelos anos em que o jogador lá jogou durante o período de formação (entre os 12 e os 23 anos). No caso de um jogador terminar contrato com um clube, ainda em idade de formação, esse clube só ficará habilitado a receber direitos de formação se oferecer um contrato por escrito e em correio registado até pelo menos 60 dias antes da expiração do contrato do jogador, oferta que além do mais deve ser pelo menos de igual valor ao do contrato que o jogador tem no momento (Anexo 4, artigo 6º, parágrafo 3 do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores).

**É só porque como está na lei que supostamente...**

Só não estou a ver um jogador ir para o Manchester [United] aos 21 [anos] e sair de lá aos 23 [anos], a não ser que resultasse muito mal...

**Sim, sim, isto é só num cenário hipotético, daí a minha questão, só para perceber...**

Temos que colocar, não sei...isso tínhamos de perguntar ao Manchester [United], não sei o que é que eles iriam fazer...

**Era só para perceber se praticamente sempre que um jogador se transfere até aos 23 anos, o seu clube recebe direitos de formação ou se depende.**

Sim, recebe. Ou melhor: todos os clubes pelos quais ele jogou entre os 12 e os 23 anos têm direito a uma percentagem da transferência, percentagem essa definida de acordo com uma tabela da FIFA.

**A partir do momento em que um jogador assina o seu primeiro contrato profissional, o clube que o contrata tem de pagar sempre direitos de formação a todos os clubes pelos quais este passou entre os 12 e os 23 anos, não é? Nem que este jogador assine um contrato profissional com 27 anos...**

Se houver uma transferência, sim.

**Confirma-se então a aplicação do artigo 2º do Anexo 4 do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores, 1º parágrafo, o que diz é: *“Os direitos de formação são devidos quando um jogador é registado pela primeira vez como profissional ou um profissional é transferido entre clubes de duas associações diferentes – seja durante ou no final do seu contrato – antes do final da temporada do seu 23º aniversário”...***

Sim, sim.

**Se um clube rescindir unilateralmente sem justa causa com um jogador, o clube que o contratar tem de pagar direitos de formação a todos os clubes pelos quais esteve registado entre os seus 12 anos e os seus 23 anos, com excepção deste último, não é assim?**

Não sei...isso agora, estás-me a pôr questões...normalmente, se é sem justa causa, esse clube perde o direito, mas é se ele tiver direitos de formação a haver...

**Se ele tiver claro...**

Se ele rescinde sem justa causa, perde o direito, os outros não. Tens razão.

**Sim, isso seria no caso de haver clubes a receber...Aqui noutro artigo, no 6º, parágrafo 3, do anexo 4 do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores é dito que *“Se o clube que o jogador está a deixar não oferecer ao jogador um contrato, nenhuns direitos de formação são pagáveis a menos que o clube que o jogador está a deixar consiga justificar que tem direito a tal compensação. O clube que o jogador está a deixar tem de oferecer ao jogador um contrato (...) que seja pelo menos do mesmo valor do contrato actual”*. O que lhe perguntava era se normalmente os clubes, quando não oferecem um novo contrato de valor igual ou superior ao do contrato actual, conseguem justificar que têm direito a tal compensação ou se não.**

Nunca aconteceu...não me lembro de nenhuma situação.

**A alínea b) do parágrafo 1 do artigo 22º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA, afirma que os *“Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de representar os interesses de qualquer jogador ou clube que lhe solicite para negociar ou renegociar contratos em seu nome”* e a alínea c) do mesmo parágrafo, afirma que *“Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de tomar conta dos interesses de qualquer jogador que o solicite”*. O que acontece se o jogador que solicitar a um agente uma negociação de contrato tiver um contrato de exclusividade com outro agente?**

Acabam no tribunal e depois vai ter de pagar uma indemnização [ao agente com quem tinha contrato de exclusividade].

**A FIFA expressou a sua intenção de reformar os regulamentos relacionados com os agentes FIFA e introduzir o conceito de intermediários, o que resultou na indicação por parte da mesma de que esta não quer fazer exames na Primavera de 2014. Dê-me a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

Desconheço, porque...aquilo que ouvi, é que a FIFA pretende desregular a actividade...

**Exacto.**

Até posso entender porque eles regularam mas na prática as coisas continuaram...os clubes e alguns jogadores continuaram a aceitar a intervenção de agentes não licenciados, portanto, acho que a hipocrisia aí também tem de acabar. Agora, ao desregular e dar alguma liberdade à existência de intermediários, não sei, vamos ver...estou à espera de ver porque hoje, no fundo, advogados já podem, há inclusivamente países em que advogados podem ser agentes FIFA não é? Como na Suécia, por exemplo, e os pais também já podem, portanto...aí já estamos a abrir o leque.

**Era exactamente isso que lhe ia dizer...há duas questões, a meu ver: por um lado, sabe-se que mais de metade, no mínimo, dos negócios, são feitos por intermediários que não são licenciados e, por outro, a partir do momento em que a FIFA cria uma lei em que, por exemplo, permite a um irmão ou pai de um jogador...**

...familiar directo [ndr: Pais, irmãos ou esposa].

**...ser agente dele, porque é que eu se tiver umas bases de direito, se tiver um curso que esteja minimamente relacionado com a representação de um atleta, porque é que eu não hei-de poder representar um jogador, não é verdade?**

Quem sou eu para dizer o contrário...?

**No entanto, há aqui uma questão que, lá está, a FIFA também não tem respeitado, que é o facto de os agentes de jogadores que tiraram a licença pela FIFA defenderem um pouco a sua posição porque, no fundo, essa licença funciona como uma credencial e quando falham estão sujeitos às penalizações.**

Obviamente.

**Daí eu perguntar-lhe: se tivesse de tomar uma decisão, liberalizava, desregulava esta lei ou, se por outro lado, apertava a lei e apenas deixava agentes FIFA...**

Pois, se calhar apertava-a mais...



**Segundo consegui apurar, em Inglaterra os clubes apenas negociam com agentes licenciados...**

Sim...

**Acha que os exames para obter a licença de agente da FIFA, como eram feitos, com um elevado grau de exigência segundo quem já os fez, davam bases sólidas para defender os interesses do jogador ou acha que ficavam aquém?**

Não sei. Não fiz, não sou agente FIFA...

**Sim, mas podia saber...**

Mas acho que não, acho que não...acho que há coisas que...acho que seria bom que fosse obrigatório a estudar mais a legislação e todo esse tipo de situações, percebes? Não sei, como nunca fiz...também me disseram que inicialmente eram mais exigentes, eu acho que o bom ou o mau faz-se de cada um...

**Como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral? Depois disto tudo, acha que a FIFA vai levar isto para a frente?**

Acho que sim, acho que vai levar isso para a frente, não sei quando é que vai ser, mas acho que vai levar isso para a frente. Acho que vai ficar tudo igual, sabes? No fundo são coisas que já acontecem, depois depende de cada um, mais uma vez, lá está, vamos à vontade de cada um...

**Só que a partir do momento em que a FIFA, por sua iniciativa, desregula ou liberaliza a actividade, eu, se não for agente licenciado pela FIFA...**

Eu utilizei o termo desregular, desculpa interromper-te, porque há um regulamento, não é? Há um regulamento da FIFA que regula a actividade e que estabelece limites...

**Sim, sim.**

Eu acho que vai ficar...perguntas-me como é que vai ser a seguir, é isso? Era essa a tua pergunta?

**Sim, sim.**

Eu acho que vai ficar na mesma...

**A questão é que neste momento, imagine...eu como agente credenciado pela FIFA, vejo um caso qualquer que é irregular, digamos assim, e eu posso pôr esse caso em tribunal, por exemplo, e até ganhar, posso achar que um jogador não está a ser bem representado...**

Tu vais meter em tribunal se o jogador for teu, isso aí vai continuar tudo na mesma, há um contrato de representação assinado...no fundo, não está regulado pela FIFA mas está regulado pelas leis do país, pelo código civil ou pela Federação Portuguesa de Futebol, não sei, depois depende...

**Mas se a FIFA neste momento vir uma pessoa que não está habilitada a representar um jogador a fazê-lo pode puni-la, não é? Porque no fundo, se não está a cumprir com os regulamentos...**

Mas punir porquê? Porque o clube aceitou, porque o jogador aceitou? Depois no contrato aparecerá que não houve intervenção de nenhum agente...

**Pois, exacto...Para finalizar, li num estudo do CIES Football Observatory da Universidade de Neuchâtel que quanto aos advogados, os regulamentos da União Europeia não estão harmonizados. Falavam em três tipos de situações possíveis, sendo que numa delas, em França, é proibida a prática da profissão de agente por incompatibilidade, sendo que os advogados estão proibidos de levar a cabo qualquer actividade comercial e, por conseguinte, de agirem como agentes de jogadores. Consegue explicar-me como funciona esta questão em França? Como conseguem controlar os advogados neste aspecto?**

Não sei, não tenho conhecimento, não te posso ajudar, nesse aspecto não tenho...acho isso completamente estapafúrdio. Os ramos dos grandes escritórios de advogados são o quê, hoje? Qual é o grande ramo de direito?

**Qual é?**

Comercial, não é?

**Pois, a minha questão, mesmo não estando por dentro de nenhum caso em específico...**

Eu também não, mas qual é o grande ramo de direito hoje? Os grandes escritórios dedicam-se a quê?

**Mas acha que é possível controlar-se isto?**

Acho que não, honestamente acho que não.

**Uma das pessoas com quem falei, com conhecimentos em direito desportivo, disse-me que pode haver sempre maneiras de controlar a questão, no entanto, a Ordem de Advogados do país pode punir...**

Sim, sim. Se ficar escrito no contrato que houve intervenção e que foi do Dr. Y...

**No entanto, é como estava a dizer, normalmente as pessoas não metem no contrato...**

Aparece “não, não houve”.

**14 de Fevereiro de 2014 – Explica-me o que é um *broker* no mundo do futebol.**

Um *broker* é uma pessoa que não agencia o jogador, em concreto, dentro de um negócio, e que, no fundo, é o agente, entre comas, do clube. Muitas vezes os clubes não falam directamente entre si. Ao contrário do que as pessoas pensam, na realidade o Presidente do Benfica não liga para o Presidente do Chelsea a dizer “*Mister Abramovich, you want to buy não sei quê...?*”, isso não acontece: é um *gajo* que é representante do Chelsea que vai falar com o Benfica para perguntar informações sobre um jogador e, depois, se o Benfica der as informações sobre esse jogador e o negócio for concluído, ele interagiu como *broker*, ou seja, [fez] a ligação entre os clubes. Isto acontece por várias razões, duas delas, as principais (eu acho), é que na realidade não existem (como estão sempre a mudar os presidentes, os *CEOs* dos clubes,...) relacionamentos muito pessoais entre as pessoas e, segundo, porque os preços explodem: se o Chelsea vier perguntar por um jogador do Benfica o preço pode ser 30 milhões [de euros], se vier um agente perguntar o preço já pode ser 20 [milhões de euros]. Como é o Chelsea o preço sobe logo, percebes? Então, normalmente, utilizam-se *brokers* para facilitar esse entendimento.

**De qualquer das maneiras parece-me que ainda há aqui uma diferença, que é: por vezes o agente é mandatado pelo próprio clube, independentemente de ser agente de qualquer jogador. No entanto, quando se fala em *brokers* pensa-se mais em, por exemplo, negócios feitos por pessoas que não são agentes, como o Paulo Futre, que fez a ligação entre o Presidente do Granada e o do Benfica nos negócios do Franco Jara e do Carlos Martins para o Granada. Ou seja, muitas das vezes, os *brokers* não estão mandatados pelos clubes mas fazem simplesmente uso das boas relações que mantêm com os presidentes dos clubes envolvidos e da sua capacidade de convencer os mesmos de que por um lado têm uma determinada necessidade e, por outro, uma determinada disponibilidade em ceder o jogador (seja a título definitivo ou permanente). Isso também pode acontecer não é?**

Sim. Eu, em Janeiro, fiz uma transferência de um jogador em que eu não tinha mandato do clube de lá porque não era necessário, porque eu tinha o presidente de lá a telefonar-me a pedir o jogador, eu a falar com o presidente de cá,...no fundo, o jogador não era meu, era representado por outro agente mas eu fiz o negócio sem ter o mandato. Normalmente fazes mandatos, até para teres uma segurança, não é?

**Claro. Nessa situação até acabaste por ser o único agente a intermediar o negócio, a fazer a ponte entre um clube e o outro. Mas muitas das vezes, até há um agente que é mandatado pelo clube vendedor e outro pelo clube comprador, não é assim?**

Sim. Chega a haver 3 agentes num negócio: um do clube, um do outro clube e um do jogador. Pode haver, não é? Mas isso é no máximo. Normalmente, existe só um de um dos clubes que depois interage com o clube directamente ou com outro clube e, então, depois há o do jogador. Normalmente há 2 mas pode chegar a haver 3, pode chegar a haver 3...

**Quais é que são as principais diferenças, a nível de competências que uma pessoa tem de ter, entre a actividade de agente de jogadores e de *broker*?**

Agente, és como o pai, psicólogo, o melhor amigo, o conselheiro, de um jogador. Tu estás única e exclusivamente a defender os interesses da pessoa que estás a representar e isso tem que vir em número 1 sempre. A certas alturas...tu nunca te podes esquecer que estás ali a representar uma pessoa, um jogador, ele é que é o teu cliente. E na outra, estás a tentar o máximo possível para ti, independentemente de tu achares, pessoalmente, que é uma boa hipótese para o jogador ir para aqui ou ir para ali, tu não comentas, não tem nada a ver contigo, tu estás ali para fazer a transacção do negócio, estás ali para fazer com que o negócio aconteça. No fundo, estás a fazer um *link* entre contactos que tens e a fazer a ponte entre espaços que existem. Quando estás a falar sobre um jogador teu, estás única e exclusivamente preocupado que seja o melhor clube, o melhor campeonato, as melhores condições, tudo que “esteja OK” para o teu jogador. Quando és o *broker*, não estás a zelar tanto pelos interesses do jogador, o agente do jogador é que fica encarregue de tratar disso.

**Basicamente a actividade de agente de jogadores pede muito mais competências a nível psicológico para o próprio jogador, de acompanhamento,...competências que a um *broker* passam completamente ao lado, até pode não ter qualquer relação com o jogador...**

Zero. Podes estar fechado num quarto com cinco telefones, à frente do computador, nem dizes “Olá” a ninguém...obviamente que não é bem assim porque no mundo dos contactos, na realidade, tens que ter algum charme, uma coisa que as pessoas gostem e que as faça continuar a trabalhar contigo, mas sim, em termos práticos, sim.

**Estando a desempenhar estas actividades há menos de 2 anos, quais as principais dificuldades que estás a sentir para entrar no mercado?**

A maior dificuldade de entrada no mercado do futebol é a dificuldade imposta pelos teus competidores, os outros agentes. Muita coisa se diz, muitas vezes tenta-se, entre comas, roubar jogadores, tenta-se...é muito complicado o mundo do futebol nesse sentido, os maiores concorrentes são os...

**...os *tubarões*...**

...os *tubarões*, porque os jogadores têm sido uma...normalmente as pessoas têm ideia que os jogadores são pessoas assim, vedetas, estrelas e *não sei quê*, mas desde a maior estrela a todas as outras são pessoas iguais a ti e a mim, pessoas normais, simples, que querem “seguir a sua”, tirando, obviamente, algumas excepções. Os jogadores têm sido uma surpresa muito agradável se calhar até porque eu fui um e então percebo-os bem, mas os jogadores têm sido uma surpresa muito agradável e a parte de os outros agentes andarem a tentar fazer-se aos teus jogadores, *isto e aquilo*, é que não tem sido uma coisa muito fácil de lidar porque eu por princípio não faço isso, eu vou a jogadores que estão livres e vou a jogadores que são meus, mas no mercado, no mundo do futebol, não há nada disso. No mundo do futebol tu estás no fim de um jogo com um jogador teu, vai lá um [agente]...se está um agente a falar com um jogador teu, o *gajo* deve estar de certeza a meter-lhe veneno, a dizer-lhe que tu fizeste isto ou fizeste aquilo, é complicado...

**No caso dos jogadores juniores de quem estávamos a falar antes da entrevista, como é que ocorreu a tua assinatura de contrato com eles: já tinham tido empresário e quando os abordaste não tinham ou nunca tinham tido?**

Já apanhei dos dois casos. Já apanhei [casos] de pais que achavam que não era necessário ter um agente para o filho e eu percebo, sabes? Miúdos com 13, 14 anos, eu acho que acaba por ser um bocado cedo agarrá-los, acho que numa ou noutra excepção tem de ser porque o mercado é tão competitivo que se tu não agarrares alguém vai [fazê-lo], mas eu gosto de deixar os miúdos crescer e muitos pais pensam que “O meu filho tem 14 anos, eu trago-o dos treinos, ele ainda nem sabe se quer ser jogador de futebol...” porque, no fundo, tens 14 anos, todos querem ser jogadores de futebol mas metade não vão ser e, então, eles nem sequer decidiram se vão seguir essa carreira...deixa seguir a vida, depois quando chegar a altura, então...já tive 3 pais de atletas meus que me disseram exactamente isso: “Olha, o meu filho nunca teve agente mas eu penso que nesta altura ele precisa e eu gostava que fosses tu” e pronto, parte-se para a negociação a partir de aí. Houve um ou outro jogador, também, como te disse anteriormente, que tinha um agente que se estava a marimbar para o miúdo, outros desistiam dos miúdos,...e pronto, nessa altura os contratos acabam e conversa-se. Por exemplo, eu estou-me a lembrar agora de um miúdo que eu tenho, como agenciado, que é...ele estava no Benfica e no Benfica o agente ligava-lhe todas as semanas, *não sei quê*...ele saiu do Benfica para outro clube, para ir rodar, e não é um clube mau, um clube de 1ª Divisão, e o agente não lhe atende o telefone há 3 meses, percebes? É um bocado aquela teoria de “Vou representar 60 jogadores, depois se 3 derem vou ficar rico, mas os outros, estou-me a marimbar para os outros...aquele já não deve dar, portanto já nem lhe atendo o telefone...”, estás a ver?

**E quais as principais dificuldades que estás a sentir para ganhar nome/reputação no mercado?**

A maior dificuldade de todas é – e isto era uma coisa que eu ao princípio se calhar não tinha reparado tanto e cada vez que falo com mais pessoas do mundo [do futebol apercebo-me de que] também lhes acontece a mesma coisa –, imagina, eu tento fazer

vinde negócios para fechar um, percebes? Falas com clubes, com contactos, com jogadores, “está tudo OK” e depois o negócio cai e depois de...muitas vezes a reputação nesse caso é, imagina: eu falo com um presidente de um clube e digo “Presidente tenho aqui uma proposta para este jogador, o clube quer [o jogador]”, o presidente aceita, o outro clube aceita, o jogador não quer muito e depois o agente do jogador acha que não é bom e o negócio cai, pronto, caiu o negócio como caem vários todos os dias e tu tentas outro a seguir, e tentas outro a seguir,...vais fazendo e para aí ao 7º com esse clube o presidente já está “Este *gajo* já me apresentou 7 negócios, não fechou nenhum deles...” e a culpa nunca foi minha, estás a ver? A culpa não é tua, mas tu ficas um bocado marcado ou manchado por o negócio não fechar. Mas pelo que eu me tenho vindo a aperceber cada vez mais, é comum em todo o lado, portanto, faz parte do mundo do futebol, mas custou-me um bocado ao princípio ter o negócio fechado, mais que fechado, tudo OK, tudo *não sei quê* e depois o negócio cair, e isso acontece [muitas vezes]...

**O que também me parece é que se tu fores um agente já com nome no meio, podem cair 7 negócios e o presidente, se calhar, dá um maior desconto, porque sabe que isto é assim...**

Exactamente.

**...mas não sendo, se calhar, tem menos complacência...**

Ao princípio tu pensas “Olha-me este...” e *tal*, claro...exactamente, sem dúvida alguma.

**O facto de precisares de tentar fazer vários negócios para concretizar um não tem também a ver com a crise que se faz sentir pela Europa?**

Tem, mas acho que não é isso [que pesa mais], directamente. Acho que tens dois ou três factores mais importantes do que a crise. [Em relação a] O volume dos negócios, sem dúvida, o volume e os valores talvez baixem por causa da crise, aí sim estou de acordo contigo, agora o negócio cair...no futebol há muitos agentes que não deixam os *brokers* fazer os *deals* [i.e. negócios] porque não querem que o jogador os largue para depois ir para o *broker*. Eu já tive um caso em que o negócio estava fechado, estava



tudo OK, e o agente disse a uma pessoa com quem ele estava que depois veio falar comigo, no dia a seguir, a dizer “Olha, o *gajo* vai deixar cair o negócio porque não foi ele que o arranjou” e então ele pensa “Não vou perder o jogador, porque se o jogador fica a saber, e sabe, que foi aquele *gajo* que arranjou o negócio e que foi ele que fez o contrato, depois quando acabar o meu contrato vai-me largar e vai para o outro porque é o outro que arranja as coisas”, muitas vezes tens essa dificuldade e por isso é que não os fechas, agentes que não querem ser eles...“Não fui eu que trouxe o negócio” [pensam eles]: não os fecham. E depois tem a ver com o facto de o futebol – e isto é uma constante –, é assim quase no mundo inteiro, em quase todos os negócios é assim, mas no futebol ainda é mais: o que é verdade agora, daqui a 30 minutos é mentira. Tu queres um jogador agora, e queres mesmo, mas passado 2 horas já te apresentaram outro jogador em quem nem sequer tinhas pensado e o primeiro jogador já começou a ser questionado, “Se calhar vou preferir o outro...”. Depois há impasses, há indecisões, há vários jogadores...há milhões de jogadores, há milhões de ofertas, de hipóteses,...acaba-se por se ser um bocado inundado com tantas coisas e a decisão acaba por cair para outro lado.

**Não sei se já te aconteceu na tua, até agora, curta carreira o caso, que acontece frequentemente, de um jogador estrangeiro ser levado para um mercado estrangeiro...vamos supor: um jogador português é levado para um mercado estrangeiro e, no entanto, quem o representa nesse mercado é um agente estrangeiro. Não sei se isso já te aconteceu...?**

Mais ou menos. Percebo o que estás a querer dizer. Eu tenho contactos pelo mundo fora e como te estava a dizer, por exemplo, um contacto no Médio Oriente. Imagina, eu faço o *brokerage* do negócio cá, com um contacto de lá, ele chega lá e é o tipo de lá que está a controlar tudo mas, para isso, eu já tenho um acordo com o *tipo* de lá para quando ele está lá, estar ele a tratar e quando ele está cá, estou eu, percebes? Portanto, acabas por fazer assim umas mini-parcerias com as pessoas de lá, isso sim. Mas não sei se te estavas a referir a isso ou se te estavas a referir, por exemplo, ao caso de um [Radamel] Falcao...

**Exacto...**

...que chegou cá com um agente colombiano e depois o [Jorge] Mendes agarrou-o...? Conta muito, conta muito. Daí que o Jorge Mendes deva viver em Madrid, deva estar lá a *full-time*, porque é onde está o Cristiano [Ronaldo], onde estava o [José] Mourinho, onde está o [Fábio] Coentrão, o Pepe e as grandes estrelas dele, as “galinhas de ouro” estão lá e então tu mudas-te para lá,...sim: é muito importante esse movimento físico. O Jorge Mendes, quando o [Cristiano] Ronaldo estava em Manchester ia lá uma vez por semana, porque senão, foi como eu te disse há bocado, vai haver mil gajos a tentar [roubar o jogador] e a meter-lhe veneno (“O *gajo* nunca está cá, o *gajo* não quer saber de ti...”).

**Exactamente, era sobre essa proximidade que estava a falar. Era como se o Jorge Mendes tivesse levado o Cristiano [Ronaldo] para Manchester e se um agente de lá...não é “roubá-lo”...**

O acompanhasse sim...

**...o representasse nesse mercado...**

Ele [ndr: Jorge Mendes] deve fazer isso com muitos jogadores mas não com as jóias, com as jóias deve ser ele que lida de tudo e mais alguma coisa, não pode haver mais ninguém...

**E que vantagens e desvantagens encontras em delegar essas competências no mercado estrangeiro a um agente a um agente estrangeiro?**

O jogador, gradualmente, pode começar a pensar que o agente dele agora é esse agente e não és tu. Essa é a grande desvantagem, o outro é que trata de tudo. E depois, a grande vantagem, é a parte dos custos, não é? Tu não tens de ir todas as semanas lá, tu podes-te focar noutros negócios cá, podes tentar trabalhar noutras coisas cá e visitar outras coisas, podes tentar arranjar mais a parte do *brokerage*,...mas acabas por...Tens que definir normalmente, quando fazes de agente...todos os agentes fazem de *broker*, uns melhores do que outros, e há uns que conseguem e outros não, mas todos acabam por fazer a parte do *brokerage*, se surgir a oportunidade eles fazem não é? Mas se tu és um bocado *broker* e agente, como eu, de vez em quando tens que tomar opções.

**Se bem que uma das grandes vantagens que penso existir em delegares essas competências de representação de um jogador num mercado estrangeiro a um agente estrangeiro é também aumentares a tua rede de influência no mercado da naturalidade do agente, não é?**

Mas tu aí não estás a aumentar a tua influência, estás a aumentar a influência dele...

**Nesse caso sim, só que no futuro podes criar parcerias com esse agente quando...**

Sem dúvida, mas tu estás a dar-lhe força lá. Vamos dar outra vez o exemplo do Jorge Mendes: em Manchester o Jorge Mendes tinha lá um *tipo*. Esse *tipo*, para toda a gente que estava em Manchester e para os clubes em Inglaterra, não era o agente Jorge Mendes mas era quase como se fosse, portanto, o *gajo* já tinha ganho o estatuto de “Eu sou o agente do Cristiano [Ronaldo]” ou “Eu sou um dos agentes do Cristiano [Ronaldo]”. E tu dás por ti...e o jogador também já sabe “Este *gajo* é que está aqui sempre. Este *gajo* é que foi levar a minha filha ao dentista, este *gajo* é que tratou da minha mãe, este *gajo* é que...quase como o seu agente, portanto, ou tu dás um acompanhamento diário, sempre a ligar para o teu jogador, a marcares a tua posição, que tu é que estás lá e também estás a acompanhar, ou gradualmente estás a abrir espaço para ele e estás a fechar-te. Mais, em Inglaterra, depois, as pessoas começam a ver “Olha, este trouxe para cá o jogador, mas depois nunca mais cá veio...”, comesas a ser alvo de “Olha, aquele *gajo* traz para cá o jogador mas depois vai largá-lo ou vai andar o jogador meio perdido e vai entregá-lo a alguém”.

**Eu percebo o que estás a dizer e concordo, só que o que eu queria dizer era: a partir do momento em que esse agente estrangeiro quer trazer um jogador para o mercado nacional, se criares essa tal parceria, até podes beneficiar com esses contactos...**

Sem dúvida. Sim, nesse sentido sim. No caso de Inglaterra não, porque os ingleses não viriam para cá ou [viriam] muito raramente mas sim, percebo o que estás a dizer, claro.

**Apesar de cada negócio ser um negócio, como se costuma processar a remuneração de um *broker*? Este costuma dividir a comissão com o representante do jogador? Se**

**sim, qual a proporção do montante do representante que costuma ficar para o broker?**

É tudo negociável, exactamente como tu disseste. 50[%]/50[%] é a base de partida mas depois também tens vários factores, como é caso-a-caso, e tu bem o disseste. Imagina, o agente é agente dele há 1 mês ou há 2 meses, teve 0[€] de custos com ele, não conhece o presidente do clube para onde vai, não apresentou a proposta, não fez nada, no fundo, tu aí tens poder negocial para poder dizer “Olha, eu é que trouxe isto tudo” e mais, ainda, porque se tu quiseses ser mesmo [malandro]...pô-lo em cheque, aí tu dizes “Falo à tua frente e do jogador” e quando tu falas à frente do outro agente e do jogador e dizes “Está aqui esta proposta, está aqui este negócio, mas tu só vais receber 4% porque eu é que a trouxe, tu não fizeste isto, tu não tiveste custos, tu não fizeste...”, aí, se o jogador vê que o negócio não foi feito porque o agente dele o deixou cair...

**Fica tentado a ir para o outro agente...**

...larga-o logo, logo! Para o resto da vida vai dizer “Perdi uma grande oportunidade porque aquele agente queria mais dinheiro”.

**Pedia-te que estimasses qual é o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, me disseses quais é que são as suas respectivas funções.**

Tirando os presidentes dos clubes ou os directores-desportivos ou queres que também inclua essa malta toda?

**Podes incluir tudo...**

Desde as pessoas da prospecção...as pessoas acham que é tudo feito um bocado em cima do joelho, [mas] hoje em dia já não acontece isso, de todo. Tu tens o [exemplo do] Benfica que tem um departamento de prospecção inacreditável, o Benfica tem 15 pessoas a trabalhar em prospecção, mas desde miúdos de 11 anos até...15 pessoas aqui no Estádio ou na SAD e no Seixal, depois tens olheiros...

**Sim, espalhados pelo mundo...**

...espalhados pelo país...pelo mundo: no Brasil, na Argentina, em todo o lado...portanto, passa pelas pessoas da prospecção fazerem o trabalho deles, a selecção dos jogadores, a parte do director-desportivo, juntamente com o treinador e o presidente, escolher quais os jogadores que querem. Depois, na altura que querem o jogador, têm que falar com o jogador e com o agente desse jogador e têm que falar também com o clube. Normalmente...se eu tivesse de dizer assim um número redondo, numa transacção de um jogador...normalmente são 4 pessoas, 5 pessoas, mas no caso de ser uma daquelas coisas...podem ser mais.

**Ou seja, temos o presidente de cada um dos lados, temos um agente que pode ser mandatado por cada um dos clubes, mais o agente do jogador...**

São quatro. Mas normalmente só há um agente mandatado porque...ou o clube que quer vender o jogador ou o clube que o quer comprar, onde houver o interesse, seja do clube que está interessado em vender ou seja do clube que está interessado em comprar, um dos lados que está a tentar “disparar” a ver se alguém morde...normalmente só existe um representante de um clube, normalmente. Pode haver dois, mas normalmente só há um.

**Eu estou a falar em dois porque li, num artigo inglês, que no máximo poderia estar presente um agente de cada lado, no fundo, até para nenhum dos clubes ficar prejudicado, porque a tendência, presumo eu, é que a parte que não dê um mandato a um agente saia prejudicada, não é? Porque a parte que dá um mandato a um agente tem mais poder negocial, tem uma pessoa que está habituada a estas lides...**

Não, não necessariamente. Eu percebo o que é que estás a dizer, o teu raciocínio está correcto mas no fundo, pelo menos da experiência que eu tenho tido, o que vai determinar quem tem o poder negocial é o quanto tu queres despachar o jogador ou o quanto o outro quer comprar o jogador, isso é que vai determinar o poder negocial. O facto de haver lá um agente a representar o clube muitas vezes não interessa porque o presidente é que está lá, ou o director-desportivo, a dizer aquilo que quer dizer e aquilo que for.

**Agora pegaste também num tema interessante que tem que ver com o facto do sucesso das negociações estar também dependente da experiência e da capacidade negocial do presidente e do director-desportivo, não é assim?**

Lógico, sem dúvida. Agora, no Sporting, tens um exemplo que vai contra isso, porque o Bruno de Carvalho chegou, tem pouquíssima experiência do mundo negocial do futebol, mas negocea como se já lá estivesse há 15 anos. Essa é a realidade, tenho que lhe tirar o chapéu...

**Porque é que os clubes não falam, como dizias há pouco, directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Foi o que eu disse. Primeiro, para não subir o preço. Muitas das vezes é o preço, o factor preço, hoje em dia, então no mundo do futebol, quando tens o PSG [ndr: Paris Saint-Germain], o [Manchester] City, os arábes, os russos,...quando alguém ouve a palavra Chelsea o preço já dobrou, quando alguém ouve a palavra PSG, hoje em dia, já triplicou, esse é logo o primeiro factor. E depois, também, muitas vezes os clubes não gostam de abrir o jogo, não só para os próprios jogadores como para o treinador e o próprio plantel. Vamos supor, tu “és o Benfica”, queres comprar um avançado porque achas que o [Óscar] Cardozo já acabou e queres despachá-lo. Se tu comesças a falar com outros clubes a perguntar “Olhem, pelo avançado, esse, o número 9, quanto é que querem?”, os *gajos* começam [a aperceber-se]: “Olha, olha, o Benfica anda atrás de um avançado...” e o [Óscar] Cardozo já sabe que andas atrás de um avançado. Agora, se for um agente a perguntar “Olha, pelo teu número 9 quanto é que queres? Ah, tenho um clube interessado *e tal*”, as pessoas pensam “Qual será o clube?”, não estás a pôr em cheque, não estás a abrir as tuas cartas todas, estás a perceber? E depois, a grande razão para isto também acontecer, é que tens sempre a tua segurança por trás, porque depois as coisas aparecem nos jornais ou aparece o jogador a dizer “Ah, eu vou jogar para ali” e o presidente diz “Quem eu? Não. Esse *gajo* está a mentir, esse *gajo* inventou isso, o agente é que está a fazer o trabalho dele, está a tentar convencer-me a mim e a si, eu não pedi nada...”, eles podem

sempre defender-se, ficam com a informação toda, expõe tudo o que querem, mas o clube nunca quis, o clube sai sempre por cima: “Eu nunca quis. Não foi por pedirem demais, não foi por pedirem de menos, não, não, nós é que não quisemos...”, portanto, estás sempre protegido.

**Vários agentes por mim entrevistados também identificaram o preço como sendo um factor muito importante. No entanto, isso é só numa gama reduzida de clubes...**

Sim, sim...

**...eu penso em clubes mais pequenos, clubes pequenos da 1ª Liga, por exemplo. Se calhar, aí, já custa mais a entender, nalguns negócios, porque é que os clubes não falam directamente entre si.**

Mas aí está, nos clubes “pequeninos” é exactamente a mesma coisa mas é numa escala diferente. Em Portugal, imagina, um jogador do Paços de Ferreira custa meio milhão de euros, se é o Benfica que quer o jogador já passou para 1 [milhão de euros] não são os mesmos valores do Chelsea e do PSG mas é mais caro por ser para o Benfica, para o Porto, para o Sporting. Quando um clube é mais rico, os clubes vendedores tentam sempre [vender] por mais [dinheiro]...como o valor atribuído a cada jogador é uma coisa subjectiva, tu podes estar sempre a puxar para cima ou para baixo.

**Pois, eu até estava a pensar mais...**

Entre o Paços [de Ferreira] e o Olhanense...

**...exactamente. Aí, se calhar, se os presidentes negociarem entre si a diferença já não vai ser tão grande. Ou será que...?**

Sim, mas isso acontece, acontece mais...

**Porque já não tem tanto peso, não é?**

Sim, naturalmente, como já não há essas coisas, acontece mais.

**Se bem que, lá está, fazendo uso da capacidade negocial e da experiência do agente, o clube pode ganhar com essa intermediação não é?**

Sem dúvida alguma, sem dúvida alguma. E até porque o agente, na maior parte dos casos...o *broker* não tanto, o *broker* quer é que o negócio seja feito, mas o agente tem a faca e o queijo na mão, o agente tem o sim ou o não do jogador, o agente fala pelo jogador...

**Claro. E pode influenciar também o sim ou o não...**

...exactamente, tu podes influenciar o sim ou o não e não só: tens o mandato do jogador a dizer “O que este senhor decidir, está decidido por mim”, tu estás em cima. Tu chegas a uma reunião, já és agente de futebol há 6 anos ou 7, já conheces os *ins and outs* todos do mundo do futebol, o que é que se passa, o que é que não se passa, vais lá negociar com um presidente que foi eleito há 6 meses e um presidente de outro clube que foi eleito há 10 anos. Num caso normal, o presidente que está lá há 10 anos ia dar a volta ao *gajo* dos 6 meses, ia comê-lo vivo e *não sei quê*, estando lá um agente já não é assim tão fácil, porque um agente aí já diz “Não, não, meu amigo, isto não é assim, é assim, assim, assim, eu já fiz este negócio *assado, assado e assado* e não é assim”, muda logo, também serve como uma defesa dos menos experientes. Um *gajo* que está há 5 ou 6 meses como presidente de um clube, em 90% dos casos, arranja sempre 1 ou 2 agentes para lhe fazerem isto, para o ajudarem, percebes?

**Mas daí aquilo que eu te estava a dizer há bocado, aí já tem sentido...imagina: o Presidente do Rio Ave está há 10 anos no cargo, tem um agente para ir ao Paços de Ferreira buscar um jogador e o Presidente do Paços de Ferreira está há 6 meses no cargo. Aí, se calhar, já tem sentido o Presidente do Paços de Ferreira ir contratar os serviços de um agente...**

Exactamente. Ou então ter alguém que já esteja no clube há 10 anos, dentro da área do futebol, que faça de agente nesse sentido mas que seja funcionário do clube...

**No fundo, o que estás a dizer é que é sempre importante ou até mesmo fundamental, ter uma pessoa já com elevada experiência de negociações no futebol, não é?**

Sem dúvida. Para representar o jogador é óbvio, agora, para representar o clube muitas vezes é benéfico também, muitas vezes...



**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, assim como os restantes intermediários no negócio, não poupariam dinheiro os clubes, por vezes, em, lá está, não recorrer a agentes mas sim falar directamente com os clubes e jogadores?**

É a tal coisa que estava a dizer há bocado: às vezes o barato sai caro, não é? “Ah, não quero dar 10% a ninguém, não falo com agentes...”, não falas com agentes, então é o clube que, directamente, lá vai, *pumba*, podes levar a «golpada», o preço sobe, o jogador não é convencido tão facilmente,...tens uma série de vertentes...eu percebo que às pessoas lhes faça muita confusão. Estamos a falar nisto por causa do futebol e porque isto é mediático, mas vamos falar sobre dois mercados que nada têm a ver com o futebol, para tu veres se faz sentido ou não. Imobiliária: tu vendes uma casa que vale 3 milhões de euros, tu recebes a tua comissão, 4%/5% normalmente, e mereces, deste 3 milhões de euros a uma pessoa, mereces ganhar uma comissão. Vendes um carro – és um vendedor de automóveis –, tu fizeste com que o carro fosse vendido, aquela venda foi possível por causa de ti, óbvio que não foi só por causa de ti, foi vendido porque o carro é bom, os mecânicos que fizeram o carro são bons, a marca demorou anos a vincar-se e é boa, o que for...mas tu tens essa informação, quando o negócio é feito por causa de ti, tu mereces ser remunerado, é como em tudo...

**Sim. Eu próprio, quando comecei este estudo era muito céptico em relação a este tema e também já ganhei essa noção e essa sensibilidade, só que apesar de tudo, as pessoas continuam a dizer que...no fundo, como tu disseste, um vendedor imobiliário pode ganhar, vá lá, até 5%, ao passo que no futebol...**

Mas no futebol não é sempre 10%...Quando estás a falar sobre um negócio...imagina, o negócio do Cristiano [Ronaldo], quando o Cristiano [Ronaldo] foi para o Real [Madrid] por 96 [milhões de euros] [ndr: apesar de algumas notícias falarem no valor de 96 milhões de euros, 93,9 milhões de euros era a conversão das 80 milhões de libras que o Manchester United aceitou receber do Real Madrid por Cristiano Ronaldo no dia 11 de Junho de 2009, dia da publicação do comunicado no *site* oficial do clube inglês] não deve ter sido 10%, o Jorge [Mendes] não deve ter encaixado 9,6 milhões aí,

se encaixou 7% ou 5 [%]...se encaixou 5% foi muito, as pessoas também têm essa noção, estás a ver? É completamente variável, não é 10% fixo – “Esta é a minha taxa fixa, cobro sempre isso” –, o Jorge [Mendes] se calhar, hoje em dia, já consegue fazer isso porque é o Jorge [Mendes] mas mais ninguém faz isso. Se o presidente disser “Olha, eu não te vou dar 10 [%]...” ainda por cima como, e bem, estávamos a falar há bocado, há mais do que uma pessoa envolvida: “...é 3[%] para ti, 3[%] para ti, 3[%] para ti e acabou”, ou 2[%],2[%], 4[%], ou o que for... fica estabelecido logo na altura em que se está a fazer a negociação do contrato.

**Mas lá está, claro, isso é pela reputação dele...**

Claro. E pelo tal poder negocial que mencionei anteriormente. Ele é o maior agente do mundo.

**Quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente e os restantes intermediários no negócio, que recebem uma comissão dessa transferência. No fundo, também já falámos sobre isto: ia-te perguntar como é que os clubes ganham com essa intermediação...**

Pois, de facto já falámos um pouco sobre isto. Tem a ver com todos aqueles factores que falámos anteriormente: o preço, a experiência, não criar mau estar com os jogadores que actualmente jogam no clube, entre outras coisas que fazem com que os clubes ganhem com essa intermediação...

**4 de Março de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratualmente ligados a apenas um. Diga-me que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratualmente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como convence um jogador a assinar um contrato de exclusividade consigo?**

Eu acho que o trabalho que nós fazemos (o chamado agente) não é só para ganhar dinheiro, é preciso gostar e é preciso fazer um acompanhamento. Eu acho que um jogador que esteja acompanhado com uma só pessoa, um parceiro de negócio, porque ao fim e ao cabo nós estamos a fazer uma parceria, vai ter mais vantagens porque cria uma ligação, uma relação, criam-se laços e desses laços é que se ganha confiança. É difícil, se calhar, um jogador dar confiança a várias pessoas. Pode dar, sim, mas é mais fácil confiar numa pessoa só, que lhe dê garantias de que é uma pessoa séria e que faça um bom trabalho para ele.

**O que me foi possível perceber, através da leitura das respostas de questionários por mim já enviados, é que muitas das vezes os jogadores, como já tiveram experiências com agentes com um fraco domínio de determinados mercados, preferem ir-se relacionando com quem lhes traga os melhores contratos...**

Sim, obviamente que sim, mas é assim...tudo bem que isso aí é um relacionamento de dinheiro, não é? Eu acho que a questão...a minha empresa baseia-se mais, neste momento (e será uma estratégia a seguir), no acompanhamento do jogador, que tem a ver com o conhecimento do jogador, conhecê-lo e fazê-lo crescer, e tem que haver um grande acompanhamento, o jogador tem que se sentir próximo de mim como eu também me tenho que sentir próximo do jogador, para criar uma relação de confiança.

**O que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

É assim, se ele [ndr: o jogador] tratasse das coisas directamente com os clubes, com os dirigentes, acho que...tem que haver aí uma intermediação, tem que haver aí alguém em

quem ele possa...por exemplo, ele dizer-me: “Eu não gosto do treinador”, [ou] “Eu não gosto deste clube”,...ele não pode dizer isso a essas pessoas [ndr: aos dirigentes do clube], tem que haver alguém que saiba filtrar e que saiba depois conduzir isso. Não é só com os jogadores que neste momento existe esta intermediação, há também empresas que contratam grandes executivos, portanto, tem que haver aí uma intermediação, eu acho que directamente não funciona bem.

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Acho que toda a gente já sabe que há clubes que não lidam uns com os outros. Há clubes que não falam [entre si], há situações que já vêm de há muitos anos, eles não estão ligados entre eles, há rivalidades, e é para isso que existem estes agentes, representantes, pessoal que acompanha os jogadores, para poderem às vezes até, em alguns encontros, falar e incentivar a colocação de um jogador. Acho que nunca vai resultar de clube para clube, podem-se eventualmente fazer algumas coisas de clube para clube mas muitas vezes eles também não sabem o que é que querem e nós é que lhes dizemos, de alguma forma: “Confiem em nós que nós sabemos o que é que vai melhorar a equipa”, até porque alguns dirigentes julgam que sabem de futebol mas não sabem. Normalmente, estas pessoas que andam aqui à volta, sejam agentes, sejam representantes, como estão só a lidar com a questão do futebol, enquanto os dirigentes se têm de preocupar com outras coisas, como pagar impostos, salários,...conseguem perceber melhor o que é que falta ao clube do que os próprios dirigentes.

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em por vezes, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Eu acho que não. Acho que...poderiam poupar ou não. Imagina: se eles fizessem [as negociações] directamente, se calhar, não saberiam até quanto é que o jogador estaria disposto a receber para jogar no clube deles e o agente sabe qual é a disposição, quer dizer, podiam pagar, pagar menos...acho que não iriam poupar, sinceramente acho que não iriam poupar...

**Só para terminar esta parte dos clubes, perguntava-lhe o seguinte: quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe uma comissão dessa transferência; e os clubes, também ganham com essa intermediação? Como?**

É como eu estava a dizer há pouco...eu acho que eles podem vir a ganhar porque eles não sabem até quanto é que o jogador está disposto a receber para poder jogar no clube, estás a entender? Enquanto se ele [ndr: o clube] fosse [negociar] directamente [com outro clube], eu não sei se ele iria pagar mais...ou podia pagar menos, mas eu acho que aqui a questão é que o agente é o mediador, ele é que conhece bem as duas balanças, sabe o que é que o clube quer e sabe até quanto é que o jogador está disposto a receber. Muitas vezes [isso] é vantajoso, muitas vezes [isso] é vantajoso para o clube...

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

O que está previsto são os 10% do total do contrato, bruto. Muitas vezes não é isso [que ocorre], o próprio representante também sabe que as coisas não são [sempre] 10%, pode eventualmente...porque é assim, há três [partes] que têm que ganhar valor, não é? Isto é para criar valor: o clube vai pagar mas vai receber o talento, um jogador que lhe vai dar a possibilidade de atingir outros patamares, o agente tem que receber dinheiro e o jogador também tem que receber dinheiro, agora, isto é...eu acho que tem que imperar o bom senso, imagina: podem-se fazer negócios com [comissão de] 2%, podem-se fazer negócios até sem se receber nada porque se quer ajudar o clube colocando um bom jogador, não se recebendo nada, e se um dia mais tarde ele for vendido pelo clube com uma mais-valia conseguir-se-á receber, o outro clube há-de pagar uma parte numa futura transferência. Eu acho que é tudo negociável, há uma base, que eu acho que é justa, porque é sempre negociável (eles, hoje em dia, falam de 10% mas normalmente anda entre os 5% e os 7%) mas todo o trabalho, o acompanhamento que se tem que fazer, as viagens,...há alguns agentes que recebem muito dinheiro mas há muitos representantes que neste momento estão a investir e que não recebem isso nem são milionários, tão-pouco.

**Mas até se pode dar o caso, como cada negócio é um negócio, da comissão ser superior a 10%...?**

Sim, claro, claro. Depende: imagina que um clube está disposto a pagar 100€ por um jogador e ele [ndr: o agente] consegue tirá-lo por 50€ mas o clube não sabe. O clube está disposto a pagar 100€...se calhar vai pagar 75€ e vai haver uma percentagem maior [em relação à comissão], mas isto é o negócio, é o segredo do negócio, é aí que os agentes não deixam desvalorizar o jogador: o jogador pode estar “desertinho” para ir jogar para um clube, nem que seja sem receber nada e eles dizem: “Não, não, espera aí, não vais, tem calma que eu estou a tentar fazer o negócio, sei que eles vão pagar, não te desvalorizes”, portanto, é isso que...senão ele ia lá pedir: “Olhe, por favor, eu quero jogar aqui”, é isto que faz com que o agente tenha sentido.

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Em que situação?**

Do agente ao jogador eu não conheço, eu conheço do jogador ao agente caso ele rescinda. Eu, por exemplo, nos [contratos que faço com os] meus jogadores, não quero que eles me paguem mas também me quero sentir seguro no caso de [que haja algum litígio]...e isto é um pouco leonino, este negócio, porque eles andam-se todos a morder, uns atrás dos outros, andamo-nos a morder uns atrás dos outros e tem que haver alguma segurança, por isso há cláusulas. Agora, do agente ao jogador acho que não existe. Mas eu acho que sim, acho que deve haver uma segurança da parte do jogador, pelo menos para saber que se ele recebe dinheiro para pagar ao jogador...eu acho que tem que haver uma garantia e eu acho que na questão do seguro de responsabilidade civil que os agentes têm que ter está previsto isso, acho que a FIFA previu isso.

**Uma das grandes ameaças, provavelmente a maior delas, da actividade de agente de jogadores é o constante assédio de outros agentes, relativamente a jogadores, que não os seus próprios agentes, e o desejo crescente de trocar de representante que isso pode provocar nos jogadores. Como contorna esta questão? Que procedimentos toma?**

Eu acho que o maior procedimento – e era isso que eu estava a dizer há pouco – é a confiança, eu só quero estar com quem queira estar comigo (neste caso, estou-me a referir à

minha empresa), eu não quero forçar ninguém a estar comigo quando não quer estar. O jogador tem que confiar que eu sou uma mais-valia para ele como eu também acredito que os meus atletas são uma mais-valia para mim, para a minha empresa, não é para mim...portanto, eu acho que isto tem tudo a ver com uma base de confiança. Eu sei que há muitas situações e ainda agora vão haver umas que já andam aí a circular...eu acho muito mal, acho errado, porque o dinheiro não é tudo na vida, o dinheiro não é tudo na vida. Eu tenho alguns jogadores em que, no caso de haver algum agente que tenha um clube [interessado neles] e que queira vir ter comigo, ou um representante...que faça uma parceria, que seja frontal e que diga: “Olha, vamos receber os dois, ou vamos receber os três ou os quatro, porque eu sei que isto vai ser melhor para o teu jogador” e aí nós temos que avaliar as coisas. Agora, é claro que há pessoas que não entendem [as coisas] dessa forma. Eu acho que tem que haver uma lealdade por parte destas entidades que andam a circular à volta dos jogadores, as pessoas têm que confiar. Mas hoje em dia o dinheiro é que conta, acho que não há muito a fazer sobre isto, acho que tem a ver com as pessoas que entram neste momento no mundo [da representação de jogadores] e nós ainda não perfizemos três anos, eles [ndr: agentes que já estão há mais tempo no mercado] é que têm que fazer com que isso aconteça. Têm que se fazer as coisas como deve ser, não deixar os jogadores, de alguma forma, darem-nos problemas, as chamadas “facadas nas costas” mas também não...quando há uma hipótese de eles poderem sair para outro clube, de alguém lhes trazer mais-valias, acho que se tem que estar aberto a parcerias, para que o jogador não pense: “Não, não, tu não me deixas sair, então eu vou-te fazer nas costas”, acho que tem que haver parcerias, nós respiramos o oxigénio em conjunto, não é?

**O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, de fazer uma boa assessoria de imprensa, promoção de imagem, entre outras actividades. Perguntava-lhe agora até que ponto é que é importante o agente encarregar-se também deste tipo de serviços.**

Vai haver umas alterações com a questão dos agentes, estando-se até a falar na possibilidade de serem só intermediários. Eu acho que sim, acho que as pessoas que estão envolvidas na representação dos atletas têm que poder representá-lo em tudo, com os contratos de comum acordo, do jogador e dele [ndr: do agente], com um período a acordar...eu acho que sim, acho que o agente conhece bem o jogador para saber se ele há-de fazer contratos de publicidade ou se não, acho que ele deve gerir todo o tipo de [questões relacionadas com a gestão da carreira do jogador]...tudo o que anda ali à volta, do *marketing*, dos negócios,...acho que deve controlar isso [tudo].

**Muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-lhe então que me falasse um pouco acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.**

É aquilo que estava a dizer há bocado, eu acho que tem a ver com a confiança. Podemos olhar para um exemplo mais genérico: se nós olharmos para uma nota de 50€ e pensarmos que aquilo é papel, aquilo é só papel mas se acreditarmos que aquilo são 50€, aquilo são 50€, isto é a mesma coisa. Eu, se tiver um jogador fora do país e se poder ter lá alguém mais próximo da minha confiança, ou da confiança da empresa, que o possa acompanhar e estar com ele, é melhor, é sempre melhor fazer uma parceria para o acompanhamento, mas isto é para melhorar o [rendimento do] jogador. Acho que se nós contratarmos jogadores estrangeiros é porque têm que trazer uma mais-valia e ser melhores do que os que estão cá em Portugal. Se o forem e se se fizer uma parceria com um agente que seja do seu país de origem e que tenha um contrato com esse atleta, acho que sim...acho que se devem fazer essas parcerias, acho que em última análise o jogador deve estar acompanhado para o país que for, com pessoas de confiança, para que não seja abandonado, para que seja profissional e para que o ajudem a ser profissional.



**No caso, por exemplo, da transferência do Rúben Vezo para o Valencia, fez alguma parceria com um agente espanhol?**

Sim, sim, temos uma parceria com um agente que entrou connosco no negócio e que faz o acompanhamento sim, não é esse acompanhamento de proximidade mas eu sei que se precisar de alguma coisa mais rápida, em vez de apanhar o avião ou coisa assim, tenho alguém em Espanha que controla o que eu não controlo em Espanha, tenho esse apoio lá.

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Sim, sim.

**E o contrário também lhe perguntava: se costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Do clube ao jogador, não.

**Do clube ao jogador, basicamente são só os restantes salários a receber em princípio, não é?**

Sim, claro, mas isso é o acordo. Isto é assim, existe um contrato que é para cumprir. Se por alguma razão não cumprirem [ndr: o clube], o que está estabelecido é que o clube terá que pagar o contrato até ao final. Depois, se paga metade, se paga um terço, se paga 10%, será tudo uma negociação...

**Já do jogador ao clube é a cláusula de rescisão...?**

Sim, sim. Do jogador ao clube [é a cláusula de rescisão]...Se bem que há aí umas situações porque as cláusulas de rescisão, muitas vezes, não estão de acordo com os salários que eles [ndr: os jogadores] recebem, há sempre aí umas questões sobre isso. Até podemos ver isso pelos miúdos que estão aqui em Portugal, nos juniores dos grandes clubes, que têm cláusulas altíssimas e que não recebem para [terem cláusulas com valores tão elevados]...acho que até há umas contas que a FIFA faz sobre isso, sobre o que é que se deve pagar mesmo, não são essas cláusulas lunáticas para que não saiam...

**O artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores refere que “Um profissional estabelecido que tenha, no decurso da temporada, aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva. Deve ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos. A existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso. Em tal caso, não devem ser impostas sanções desportivas, apesar de poder ser paga compensação. Um profissional apenas pode terminar o seu contrato nesta base nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado”. Posto isto, pergunto-lhe porque é que acha que este artigo não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão descontentes para se desvincularem dos seus clubes.**

Porque [os representantes] se calhar desconhecem, se calhar desconhecem.

**Mas acha que seria fácil de accionar esta cláusula ou acha que...**

Se a FIFA prevê, acho que seria fácil, agora...

**Mas diz que a existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso...**

Tudo bem, mas pelo menos dá alguma possibilidade ao jogador de se poder transferir para outro clube mesmo que a cláusula seja muito alta, se ele não joga...não é? Eu acho bem, se calhar isso devia era ser publicitado, até porque há muita gente que deve desconhecer essa situação. Se bem que depois há sempre maneiras de contornar isso, os clubes podem contornar essas coisas, como nós sabemos...

**Depende muito de como o contrato estiver também elaborado, não é?**

Sim, depende, mas os contratos não falam sobre isso. Há jogadores em Portugal, por exemplo, que ainda nem sequer jogaram um jogo e que estão nos plantéis...

**Mas não há hipótese de o clube, conhecendo este regulamento, criar outras cláusulas, tentando dar a volta ao contrato de maneira a que não se possa accionar esta cláusula?**

Há sempre maneira, num contrato podemos escrever o que quisermos, agora claro, quando o jogador, o empresário, o acompanhante ou o representante, ler essa cláusula se calhar não assina o contrato porque [o clube] está a tentar dar a volta a uma situação. Eu, por acaso, desconhecia essa situação, mas não é fácil porque pode queimar o jogador, o jogador pode, depois...depende, mas eu acho que isso é uma mais-valia para o jogador, saber que pelo menos 10% dos jogos oficiais vai ter que jogar.

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

Acho que não há um número, acho que há muitas coisas, muitas pessoas, muitas situações que fazem com que o negócio se faça, que aconteça, não pode ser só de uma nem de duas [maneiras], são várias situações, acho que não deve haver um número determinado. Para acontecer o fado...o fado não acontece assim no carro [ndr: local desta entrevista], tem que haver fumo do tabaco, a fadista tem que estar como deve ser, tem que ser num bom restaurante, a comida tem que estar boa, o vinho tem que estar bom, há muita coisa...pode-se fazer um negócio com duas pessoas ou pode-se fazer um negócio com vinte pessoas, agora, acho que as coisas devem estar bem definidas.

**Quais é que são as principais dificuldades que está a sentir para entrar no mercado?**

Acho que é a confiança. Nós, quando estamos neste negócio, estamos sempre a olhar para trás para ver se é um agente que está a olhar para os nossos jogadores, a tentar ligar para eles e falar com eles...se é o nosso jogador, em quem nós não temos 100% de confiança, que poderá estar a falar com outras pessoas por trás...estamos sempre a tentar defender-nos, não há uma confiança absoluta para trabalhar, isto é, eu sei que os jogadores não podem ser contactados por outros agentes mas, hoje em dia, com as redes sociais, com telefones, sei lá, com tantas formas, eles podem fazer o acompanhamento nas nossas costas, esse é que é o problema: eu sinto essa falta de confiança. Nos negócios em que eu estava antes de estar no negócio do futebol, eu tinha confiança [nas pessoas], tinha que controlar alguns funcionários mas eu tinha confiança, sabia para o que estava. Agora não sei, portanto, isso é que falta [a esta actividade], nunca vi ninguém ser indemnizado porque soube que houve um agente que falou com um jogador [seu] com quem não poderia ter falado, há aí agentes de grande

dimensão que se vão queimando uns aos outros e não vejo ninguém a pagar indemnizações a ninguém.

**E quais as principais dificuldades que está a sentir para ganhar nome/reputação no mesmo?**

Eu não faço [o meu trabalho] para ganhar reputação nem ganhar nome. Eu faço o meu trabalho...já o meu avô dizia: “Façamos nós uma boa letra que há-de haver alguém que a saiba ler”. Eu faço o meu trabalho, não sou só eu, tenho um sócio comigo, traçámos uma estratégia, definimos um prazo, estamos a trabalhar aos poucos, queremos ter poucos jogadores mas acompanhá-los, queremos que eles sintam confiança quando estão connosco e nós também gostamos de sentir confiança quando estamos com eles, nós vamos fazer as coisas...o caminho faz-se caminhando, eu não estou à espera de ser um grande protagonista, apesar de este ano ter feito uma transferência importante [ndr: referência à transferência de Rúben Vezo, do Vitória de Setúbal para o Valencia]. Não estamos à espera desse protagonismo, nós queremos fazer o nosso trabalho e depois “há-de haver alguém que a saiba ler”, há-de haver alguns jogadores que queiram trabalhar connosco e com os quais possamos dizer se queremos ou não trabalhar, portanto, não esperamos ter protagonismo, não é isso que nos preocupa, nem o nome...façamos nós bem as coisas, queremos fazer as coisas como deve ser...

**Não sendo você um agente licenciado, perguntava-lhe agora como é que se contorna essa questão da licença para se poder representar um jogador e se poder negociar com os clubes, isto é, pedia-lhe que me explicasse todo o processo pelo qual uma pessoa tem que passar para ser um agente não-licenciado.**

Nós criámos uma empresa com o objecto social de representação de jogadores, que existe e que está previsto na lei. Eu sou sócio-gerente da empresa, somos dois sócios, os contratos são feitos em nome da nossa empresa e a nossa empresa pode representar jogadores. No caso de haver alguma complicação por um clube querer que seja um agente a mediar o negócio, nós fazemos uma parceria com um agente ou com um advogado, portanto, não nos complica. Nós é que representamos o jogador, nós é que acompanhamos o jogador. Podemos pegar no exemplo da intermediação das casas. Hoje em dia, para se fazer um negócio de uma casa, tem que haver alguém que esteja licenciado para fazer o negócio da casa, mas se essa pessoa não se envolveu no negócio, se eu tenho a pessoa que quer vender e tenho a pessoa que quer

comprar, tenho o negócio na mão, chego ao *tipo* da imobiliária e digo: “Dou-lhe x% e você ajuda-me a fazer o negócio”, portanto, eu acho que isto é tudo uma questão de querer atingir o fim, que é o negócio.

**E o facto de a FIFA, supostamente, não permitir essa situação...como é que isso funciona?**

Pois, mas atenção: quando se fecha o negócio, vai-se buscar um agente ou um advogado. Ela [ndr: a FIFA] permite isso, segundo a lei, ela permite isso.

**Mas, então, em todos os negócios, mesmo os nacionais, tem obrigatoriamente que se ir buscar um agente FIFA ou um advogado para assinar contratos?**

Sim, eu julgo que sim. Neste momento, nós ainda estamos numa fase de plantar. Fizemos agora um negócio e tivemos...o Valencia, neste caso, pediu-nos a nós...por acaso, o nosso sócio em Espanha era agente licenciado e assinou por nós, portanto, não tem problema.

**OK, só para terminar esta questão, perguntava-lhe se já fez alguma renovação de contrato de algum jogador em território nacional.**

Já.

**E teve também de passar por um agente FIFA ou isso já...?**

Não, não. Ele [ndr: o jogador] está representado pela nossa empresa e os nossos contratos têm uma cláusula de rescisão no caso de rescindirem. Depois não vão para a FIFA, é capaz de ir para os tribunais comuns, mas essa indemnização terá que ser paga porque foi um contrato acordado, com as assinaturas reconhecidas, portanto, essa questão aí...vai haver alterações, acho que a FIFA está a pensar alterar a questão dos agentes, agora, só para intermediários e julgo que faz sentido, acho que qualquer pessoa pode fazer um negócio, tem é que ter um seguro, quer dizer, tem que dar a garantia ao jogador de que no caso de correr alguma coisa mal, ele se poderá suportar.

**Ou seja, até à data, só nas transferências internacionais é que era mesmo necessário a presença de um agente licenciado ou de um advogado nas transferências dos jogadores...?**

Sim, sim.

**Segundo notícia dada pela Lance!Net a 25 de Fevereiro de 2014, a FIFA irá desregulamentar a actividade dos agentes de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e os jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. Pedia-lhe agora a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

Eu não sei como é que vão ser as coisas. Eu posso dar uma notícia em primeira mão: eu, por acaso, vou fazer o último curso de agente FIFA, porque acho que é a última hipótese, vamos lá ver, eu nunca tentei nem nada mas vamos ver no que é que vai dar, no caso de...pronto, é o último...

**Quando é que vai ser realizado o exame?**

Vai ser em Abril. Não sei se é melhor, se não, porque ainda não há regras, portanto não se pode comparar, agora, eu acho que deve abrir, qualquer pessoa deve poder fazer um negócio, se o jogador tem mais confiança numa pessoa porque é que há-de vir outra pessoa que só porque é advogada ou porque leu as leis [é a única pessoa habilitada a finalizar o negócio]...se o negócio está feito? Porque é que essa pessoa também não poderá fazer [negócios]? Tem que pagar os respectivos impostos, tem que ter umas características...mas não é nada de complicado: um negócio é um clube querer um jogador, um jogador querer ir para lá e conseguirem chegar aos valores [pelos quais ambos estejam dispostos a dar o seu aval ao negócio], portanto, isto não tem grandes complicações...

**Esse exame que está a falar é da Federação Portuguesa de Futebol...?**

Sim, sim.

**Como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Eu acho que têm que haver regras mais claras. Tudo bem que aquilo é uma *catrefada* [de matéria], são 500 páginas quase, são só regras, leis e *não sei quê*, mas eu acho que as pessoas que entram neste mundo [do futebol] têm que ser leais, tem que haver um pacto de lealdade em que se tenha de dizer: “OK, tu tens esse jogador durante 2 anos, eu não vou estar a massacrar esse jogador, mas quando acabar o contrato eu posso eventualmente concorrer a esse jogador”, agora, vamos ver de que forma, porque é complicado a minha empresa

conseguir lidar com um superagente, não conseguimos, ele tem outros meios para poder pagar a jogadores para eles assinarem por si. Acho que tem que haver uma regulamentação, tal como os clubes, hoje em dia, não podem investir mais do que as receitas que geram [ndr: referência ao *fair-play* financeiro da UEFA, que se traduz por um sistema de controlo das finanças dos clubes que tem como função verificar se os clubes cumprem os requisitos de participação nas competições organizadas pela UEFA], acho que também não se pode oferecer isso a um jogador quando o outro não...é que assim não deixam crescer [novos representantes], não deixam vir novos representantes para cima, porque é fácil quando sobressai um jogador [fazer-se um contrato de representação com ele]...e vai haver agora aí uma situação com um jogador que já rescindiu com um agente, quase forçosamente, para ir para um representante grande. É claro que basta esse representante dizer: “Quanto é que queres para vires para mim?”, quer dizer, tem que haver um bocadinho...tem que haver uma lealdade, eu acho que as regras têm que estar um bocadinho melhores.

**Relativamente a essas 500 páginas que falou, das leis, estava-se a referir a...?**

É o manual para estudar para fazer o exame de agente de futebol [da FIFA].

**De direito desportivo?**

Sim.

**Não basta ler a regulamentação da FIFA?**

*Epa* sim, mas aquilo é muito extenso, não é só essa regulamentação.

**12 de Dezembro de 2013 – Acha que os agentes são saudáveis para o futebol?**

Acho que sim, mas há muitos agentes que deveriam repensar a forma de trabalhar, aquilo que penso sobre o agente de futebol, neste caso, o empresário, é que ele tem uma importância grande no que concerne ao relacionamento a nível de discussão, de renovações de contrato em que um jogador às vezes se expõe directamente com a direcção de um clube e em que as direcções têm sempre a tendência de puxar para o lado do clube e isso dá um certo desgaste...E, para quem joga futebol, andar preocupado em discutir com a direcção sobre o contrato não é muito favorável, daí a grande importância de ter um bom agente, que possa tranquilizá-lo [ao jogador] e discutir os interesses do mesmo. Mas acho também que os agentes deveriam de ter uma participação mais activa no aconselhamento, naquilo que tem a ver com o jogador render aquilo que o clube e o treinador espera dele. Aquilo que vemos, por vezes, é que há muitos agentes que quando um jogador está insatisfeito, por não ter a capacidade ou que por outro motivo qualquer não anda a jogar, lhe dizem para não se preocupar, que vão pô-lo noutra clube, em vez de lhe perguntarem o que é que se passa, ter uma conversa com o treinador e tentar saber porque é que esse jogador está fora dos planos para poder aconselhar melhor o jogador sobre o comportamento que ele deveria ter para ser seleccionado para competir e eu acho que não há muitos agentes que pensam dessa maneira, é sempre mais fácil você tentar deslocar um jogador de um lado para o outro do que aconselhá-lo a fazer aquilo que o treinador quer e o que será necessário para que ele consiga entrar na lista de convocados. Era essa participação que achava que os agentes deveriam ter e também uma preocupação grande, às vezes, no comportamento do próprio jogador, [o jogador] dever-se-ia aconselhar mais. É necessário que os jogadores rendam. Por vezes, os clubes apostam [um valor] muito alto, financeiramente, em determinados jogadores e esses jogadores, às vezes, não têm um comportamento que os leva a estar com recuperações saudáveis para poder executar bem no final de semana e eram esses conselhos que, desde o início, os agentes deveriam ter sempre em mente em prol do



seu jogador porque, no fundo, quanto melhor o jogador deles estiver, mais facilmente eles têm condições de negociar aquilo que eles desejam, não é?

**Pegando nas suas palavras, até que ponto acha que um agente pode influenciar o rendimento de um jogador?**

Eu acho que pode influenciar a 100%. Por exemplo, se eu tivesse um jogador e soubesse que ele tinha muita capacidade mas percebesse que ele estava fora do contexto de entusiasmo e dedicação no trabalho, eu deveria ser o primeiro a conversar com ele, a explicar-lhe e a mostrar-lhe qual seria o comportamento adequado para que ele estivesse a trabalhar dentro daquelas estruturas. E isso levaria, de certeza absoluta, a que ele pudesse progredir. Um adjunto é o braço direito do treinador e o empresário é o braço direito do jogador, portanto, se essas duas forças se unirem e esse segundo elemento, o empresário, puder contribuir como se fosse também uma extensão do treinador em aconselhamento e determinação, isso seria um ponto muito positivo na carreira de um atleta.

**Acha que é possível, por exemplo, um jogador lutar pela Bola de Ouro sem ter um bom agente do seu lado?**

Acho que sim, o único problema é que até hoje eu não sei quais são os parâmetros que levam um jogador a ser o Melhor do Mundo. Eu tenho uma ideia do que possa ser o Melhor Jogador do Mundo, agora eu não sei se a minha ideia corresponde com aquilo que eles [FIFA] entendem como Melhor Jogador do Mundo. Joguei com um jogador que, para mim, fazia o estereótipo do Melhor Jogador do Mundo, que era o Zico. O Zico era um excelente companheiro, o Zico era um excelente capitão, o Zico era um homem amigo, o Zico era o primeiro a dar o exemplo e depois, dentro do campo, fazia a diferença: fazia golos, levava a equipa a vencer, dava conselhos aos mais novos,...no fundo, é esse tipo de parâmetros que acho que deveriam ser levados em conta para decidir o Melhor Jogador do Mundo porque, por vezes, não adianta fazer golos e ter uma má imagem pois não se condiz com o ideal de ser o Melhor do Mundo. Eu acho que o Melhor do Mundo tem que estar associado a comportamento, disciplina, humildade, companheirismo e, sobretudo, ser um modelo. Quando temos um jogador que possa jogar bem, mas que depois seja arrogante, indisciplinado,...isso

não condiz com o melhor comportamento do mundo, a meu ver. Acho que para ser o Melhor Jogador do Mundo, [um jogador] deveria reunir todas essas condições, mas eu não sei quais são os parâmetros que a FIFA tem em conta na eleição do Melhor Jogador do Mundo: se for o Melhor Marcador, obviamente o [Cristiano] Ronaldo “ganha disparado”, não é? Porque ninguém marca golos como ele, ou como o [Lionel] Messi também, agora, se for associado à carreira que a sua equipa desenvolve numa temporada, aí teríamos de premiar a equipa toda. Eu não sei, até hoje não sei [quais são os parâmetros da FIFA nessa eleição]...

**Mas imagine, um grande jogador neste momento, pegando no caso do Neymar, por exemplo, quer concorrer com o Messi e com o Cristiano Ronaldo. Imagine que o Neymar não era agenciado pelo Wagner Ribeiro. Acha que a essa escala é possível um jogador, sem ser acompanhado por um bom agente, lutar para ser o Melhor do Mundo?**

Eu acho que sim. Eu acho que a única forma de um jogador concorrer ao prémio de Melhor do Mundo é no dia-a-dia, nos finais de semana e no meio da semana, quando há jogos, porque no fundo o público é que o põe no estrelato. O público, decorrente daquilo que ele apresenta nos jogos, é que o idolatra, portanto, se o público o idolatra, os jornalistas também irão fazê-lo e, contra esses argumentos, não há agente nenhum que possa “pôr uma pedra a ser Melhor do Mundo”, não é?

**Claro. A questão é que, como nós sabemos, hoje em dia levantam-se cada vez mais questões ao nível de contratos de imagem, publicidade,...há uma série de aspectos à volta desses grandes jogadores e se eles não tiverem, se calhar, um bom agente que dirija os seus interesses, podem não ter tanto rendimento e se calhar isso...**

Não, eu acho que as empresas obviamente...há um *marketing* que é muito responsável pelo desenvolvimento da marca, não é? E acho que as pessoas que são responsáveis nessas grandes empresas querem estar associadas a uma imagem que seja credível, que tenha rendimento desportivo actuante, como também a nível de comportamento exterior, porque eu, se fosse presidente de uma empresa, nunca iria associar-me a uma marca que fosse problemática fora do campo porque aí estaria a queimar a minha marca. Portanto, a esse tipo de trabalho, obviamente, o empresário

também tem que ter atenção, a esse aspecto que vem de encontro ao início da nossa conversa, do tratamento que um empresário deveria ter com um jogador. Em tudo: ao nível de comunicação, em dar-lhe conselhos, ensiná-lo a falar quando o jogador está prestes a ser premiado ou quando recebe um prémio. Acho que tudo tem importância, basta o próprio agente ser uma pessoa consciente e educar o jogador desde jovem a ter um comportamento condizente com aquilo que ele merece ter.

**Perguntava-lhe agora porque é que um clube não fala directamente com outro clube, quando está interessado num jogador, em vez de recorrer a intermediários, muitas vezes? Porque é que não é uma coisa mais simples, mais directa?**

No meu tempo era assim, no meu tempo eram os presidentes que tratavam das coisas e depois mandavam *lá* o director-desportivo resolver o resto, mas como tudo na vida, [tudo] sofre transformações, não é? Abriu-se essa importância, que acho benéfica, sobre os empresários, é uma nova profissão que existe e essa nova profissão é rentável. Também facilita os presidentes no dia-a-dia a nível de trabalho porque evita que se desloquem, mas tem muito mais coisas envolvidas nisto: toda a gente ganha, toda a gente trabalha e toda a gente tem direito a uma remuneração. Agora, eu, se fosse presidente, e como ex-praticante, gostaria de ser eu próprio a resolver, porque tenho a noção do que é que um jogador de futebol produz e do que é que ele vale. Já um agente de futebol tem por hábito ver aquilo que ele produz a nível de resultados. Agora, jogar futebol e ser um grande jogador não tem só isso em voga, tem em voga muitos comportamentos, no meu ponto de vista.

**Mas então imagine-se o Mozer como presidente de um clube. Como disse, preferia ser o próprio a tratar das negociações de transferências. O que é que levará então um presidente a deixar isto a cargo de um agente. Quais são as razões para ser um agente por vezes a tratar...?**

Talvez pela facilidade, pelo comodismo, e também associado a outras questões que estão envolvidas dentro do futebol, não é? Eu só vejo por aí, porque acho que um presidente, se tiver capacidade de análise, de discernir o que é mais importante para ele, para que a equipa dele consiga melhorar e vencer, qual o tipo de elemento que pode trazer para o clube no valor adequado...porque é mais fácil você

identificar...agora, se esse presidente não tiver esta grande capacidade acaba por acontecer o que aconteceu com o Gareth Bale, por exemplo. O Gareth Bale, não digo que não seja um grande jogador, é um grande jogador, agora, os valores do Gareth Bale é que acho que foram exageradíssimos. Por exemplo, o Gareth Bale foi uma vez só o Melhor Marcador do Campeonato Inglês [ndr: nunca foi o Melhor Marcador do Campeonato Inglês, foi uma vez só o Melhor Jogador do Campeonato Inglês, em 2012-13], o Gareth Bale nunca foi Campeão Nacional, é diferente de um Ronaldo, é diferente de um Messi. O Ronaldo foi sempre campeão por todos os clubes em que passou [ndr: excepto pelo Sporting], é sempre o Melhor Marcador desse clube [ndr: excepto pelo Sporting], o Ronaldo já fez dois Mundiais [referência ao Campeonato do Mundo de 2006 e de 2010], salvo erro, o Ronaldo merece ter esse valor porque é um jogador cujo clube tem rentabilidade em relação a ele a nível de *marketing* por essas componentes todas...aí podemos achar que é valioso. Agora, o Gareth Bale tem muito a provar ainda, tem muito a ganhar para poder chegar ao valor que chegou quando o Real Madrid o contratou. É nesse tipo de coisas que acho que um presidente que tenha sido um ex-praticante a primeira coisa que diria se calhar seria isto: “Quantas vezes foi o Gareth Bale o Melhor Marcador do Campeonato Inglês? Já ganhou quantos títulos?”, não é? Se esse jogador nunca ganhou títulos [ndr: colectivamente, ganhou apenas uma Taça da Liga, pelo Tottenham, em 2007-08] não pode valer 99 milhões [ndr: segundo Florentino Pérez, presidente do Real Madrid, Bale custou 91 milhões de euros, sendo que a imprensa inglesa afirma que este custou 101 milhões], não pode ter o mesmo valor do Ronaldo e do Messi, não é?

**Aqui a questão é que nós sabemos que sendo um agente a apresentar um jogador a um presidente, esse agente vai receber algum dinheiro pelos seus serviços, por aquilo que ele fez...**

Obviamente, se não vale a pena ele ir trabalhar, não é?

**Exacto. Mas aqui a questão é: para o clube beneficiar dessa situação, o agente terá de arranjar alguma maneira de fazer com que o clube...**

Eu tenho uma ideia sobre esse assunto. Eu acho que toda a gente tem de trabalhar e toda a gente tem de receber e se eu fosse presidente de um clube, se um agente

chegasse ao pé de mim e dissesse “Olha, eu tenho um jogador [chamado] *fulano tal*, ele faz isso, isso e isso e custa x”, obviamente teria de se lhe pagar a comissão que está inerente ao seu trabalho. Não há problema nenhum, pagar-se-ia, mas eu teria um documento que diria lá que se o jogador não rendesse aquilo que ele dizia, ele [o agente] me devolveria a comissão e depois teria de tirá-lo do clube. Simples. Aí eu queria ver se ele assinava esse documento, se não, ia tratar eu...

**Mas voltava-lhe a pedir para se imaginar como presidente de um clube. Chega-se um agente ao pé de si...se calhar, em vez de ser o agente a intermediar o negócio, mais valia ser o próprio Mozer porque assim não teria de lhe pagar...**

Claro que sim. Claro que sim, claro que sim...e se calhar o preço baixaria mais de 15 milhões.

**Pois, é isso. Agora, será que o agente deixava que isso acontecesse? Se calhar, o agente arranjava maneira de...**

Mas eu não preciso dele para nada. Eu por acaso sei ver que jogador seria bom para a minha equipa, que comportamento deveria ter...

**Eu estou a perceber o seu ponto de vista...por isso é que eu estou a perguntar o porquê de haver esta necessidade de ter sempre um intermediário nestes negócios...**

Eu vou-lhe dizer com sinceridade, eu não sei qual o porquê...não sei qual a necessidade, porque anteriormente não existiam e o futebol já existe há séculos, não é? O futebol existe há séculos e sempre houve grandes jogadores, sempre houve presidentes e sempre houve negociações...

**Pois, mas tal como dizia, o futebol está cada vez mais exigente nalgumas questões...tal como o Mozer dizia, os presidentes têm de se ocupar de muito mais áreas, como o *marketing*, por exemplo...**

É, e depois esquecem-se da parte financeira dos clubes, que às vezes rebentam...

**...e se calhar, actualmente, os agentes são mesmo fundamentais para fazer a ponte entre...**

Os agentes são fundamentais para poupar serviço. Obviamente, você também não deve ser tão ingênuo para pagar 99 milhões por um jogador que nunca ganhou nada [ndr: referência à transferência de Gareth Bale, do Tottenham para o Real Madrid no Verão de 2013]. E isso às vezes faz com que as contas de um clube sejam deficitárias, como a gente se cansa de ver pelo país a fora e pelo Mundo a fora. Se você hoje em dia vir um clube que não deve...se calhar, podem haver dois ou três que não devem, agora o resto está com um buraco [financeiro]...

**Daí o *fair-play* financeiro que a UEFA decidiu criar...**

Justamente...pois, agora? Agora tem que ter...é por causa dessas questões...

**Quais é que são as diferenças dos agentes de antigamente (dos anos 80) e os actuais? O que é que distingue uns dos outros?**

Tudo é a evolução que sofre o futebol...por exemplo, eu se tiver uma casa e se você quiser comprar uma casa, eu posso dizer que a minha casa custa três milhões, a casa é minha, você paga se quiser, não é? Agora, se você achar que a minha casa vale três milhões e pode vendê-la por seis, está a fazer o seu negócio, depende...

**Sim, mas tendo em conta que o futebol está cada vez mais...quer dizer, hoje pegamos nos exemplos de Cristiano Ronaldo e Messi e é como se fossem uma empresa, há publicidade, há...**

É, é essa questão que você tem de avaliar para saber se realmente aquele jogador vale os 99 milhões. Por exemplo, nós tivemos a transferência do David Beckham, que foi na altura uma transferência caríssima, o Real Madrid foi fazer três jogos ao Japão e amortizou a transferência. Portanto, é essa visão que o *marketing* de um clube tem de ter em mente: “Será que se eu comprar o Gareth Bale por 99 milhões, num ano consigo amortizar ou duplicar esse dinheiro?”, porque só tem cabimento se você conseguir duplicar, porque pagar 99 milhões [de euros] por um jogador...esse jogador não pode ganhar 5000€, por isso tem que duplicar, com o *marketing*, os 99 milhões [de euros], para poder pagar este e os outros e ver se durante uma temporada consegue colmatar aquilo que vai despender mensalmente e ainda ter lucro, agora não sei se as pessoas pensam muito assim...

**Mas o que é que distingue um agente de jogadores que, por exemplo, o agenciasse a si há 30 anos e que o agenciasse agora?**

Eu nunca tive, eu nunca tive...

**O Manuel Barbosa não foi seu agente?**

O Manuel Barbosa trabalhava na altura para o Benfica e foi-me buscar ao Brasil, como foi buscar outros colegas meus também. O Manuel Barbosa apresentou-me um contrato vindo do Marselha e só a partir daí trabalhei com ele, mas já estava com uma idade considerável...foi o único momento em que tive um agente...

**E o que é que o distinguia na altura? Em relação, agora, ao Jorge Mendes, por exemplo?**

Eram valores e ideias diferentes. Hoje em dia, os valores subiram muito. Se calhar os presidentes tinham mais noção daquilo que realmente os jogadores produziam e tinham mais facilidade de tratar esses assuntos. Eu lembro-me que, na altura, foi o presidente do Marselha que tratou [da transferência] directamente com o Barbosa, directamente: não houve nenhum empresário...

**Mas o próprio Manuel Barbosa já era empresário...**

Era empresário do Benfica...e foi em conversa com o presidente [do Marselha] que levaram a cabo a minha transferência do Benfica para o Olympique de Marseille, não houve nenhum agente a intermediar, foi ele directamente [que tratou] porque ele tratava das coisas do clube, foi ele que comprou todos os jogadores, que os pagou e era ele que lhes pagava durante a época, portanto ali não havia confusão, era ele que fazia tudo...

**Segundo consegui apurar, ele dizia que um jogador seu não podia estar parado, tinha como princípio que um jogador tinha sempre...**

É, justamente. Ele pagava mas cobrava. Cobrava e ficava muito bravo. Era mesmo: bravo. E por acaso tinha toda a razão, não é? Porque se eu pago a um jogador, digamos, por época, um milhão de euros...se pagar a vinte e cinco jogadores, um

milhão de euros a cada um, já viste quanto é que eu pago durante um ano? Para eles andarem ali a dar pontapés no vento? Não pode, não é?

**Mas há aqui dois casos que me metem um bocado confusão...primeiro, são aqueles agentes que pensam muito no lucro a curto-prazo e pedem comissões descabidas, descurando assim o lucro a longo-prazo. A título de exemplo, se eu representar um jogador de 17 anos, será provavelmente descabido pedir uma comissão de cem mil euros só para mim e, com essa exigência, os clubes depois poderão desistir de assinar contrato com ele. Este é um caso, esta falta de visão de alguns agentes e a outra questão...**

Mas a comissão é estipulada. É 5%, no máximo 10%.

**Sim, se bem que depois, cada um é que negoceia os seus valores...**

Não, a comissão é estipulada...o valor que se paga pelo jogador é que às vezes eu acho muito exagerado...agora, quanto mais você pagar, maior é o valor a receber e mais dinheiro há para poder dividir...

**Só que a FIFA estabelece, lá no seu *site*, um máximo de 10% só que é uma coisa que pode ser contornada, ou seja, não há nada definido que só possa ir até 10%...segundo o que percebi, tanto pode ser 2% como pode ser 20% ou 15%...**

Sabe que há uma coisa que aprendi na minha formação como ser humano, que o meu pai me ensinou: a primeira coisa que distingue um ser humano é a honestidade e a lealdade e quanto a isso não há muito por onde fugir. Se você for uma pessoa leal, coerente, responsável, automaticamente faz as coisas da maneira mais certa possível, agora, se o dinheiro lhe subir à cabeça, naturalmente você extrapola mais um bocado, não é? E há aquela máxima: quer ver os homens, ponha dinheiro na mesa...para ver se cortam a mão na hora de deitar a mão ao dinheiro...

**Olhando para o caso do Yannick Djalo, por exemplo, que é um jogador com nome no futebol português, que já jogou em clubes de topo e que neste momento está na Segunda Liga...consegue arranjar alguma explicação para isto? Os agentes não ganham comissões porque não o transferem, ao mesmo tempo está-se a desvalorizar...qual poderá ser a explicação para ele estar parado, digamos assim?**



A melhor explicação que encontro é exclusivamente o rendimento satisfatório que o Djaló não teve. Eu indiquei o Djaló para ir para França, para o Toulouse [Football Club], porque tinha esperança, uma expectativa grande nele, e disse a um amigo meu que jogou comigo que achava que ele tinha condições para chegar lá e jogar bem. Só que andei a vê-lo jogar e ele também não fazia “por onde” e, quando um jogador não cria espírito e não quer vencer, fica automaticamente muito mais difícil a toda a gente trabalhar com ele.

**Isso é verdade, mas ele podia muito bem, no mínimo, estar a jogar na Primeira Divisão Portuguesa e, no fundo, está-se a desvalorizar, não está a jogar...**

Está-se a desvalorizar porque o rendimento é baixo, ninguém acredita, não é?

**Mas lá está, aqui não se está a aplicar aquele princípio do Manuel Barbosa porque, de facto, o jogador devia estar a jogar num clube com visibilidade, não devia estar a perder-se pelas segundas divisões...**

Obviamente que sim, mas sabe que o problema dos agentes é justamente este: normalmente, quando o jogador está muito bem, eles estão sempre a arranjar negócios, quando os jogadores precisam dos agentes, é quando eles falham...

**Eu li numa entrevista dada pelo Manuel Barbosa que antes de trazer os grandes jogadores brasileiros que trouxe, ia ao Brasil conversar com as suas famílias e com os próprios jogadores, tentando transmitir-lhes uma visão realista do povo português e da realidade portuguesa. Penso que esta atitude é bastante boa por duas razões: primeiro, para diminuir um pouco o impacto da adaptação pela qual o jogador vai ter de passar e por outro lado para se criar uma relação de confiança. O que lhe queria perguntar era se isso aconteceu consigo e o que acha disso?**

Não me lembro disso, mas eu acho bem. Acho importante saber a origem do jogador, qual é o contexto familiar em que ele está inserido, qual é o grau de influência, de educação, que a família ofereceu a esse jogador, para se saber com que peça se vai mexer, para se poder ter uma maior facilidade ou saber que se vai ter de trabalhar muito em prol de ajudar esse jovem, isso acho fundamental...isso tem também a ver com a escolha dos jogadores para jogarem na minha equipa, não basta só ser bom...

### **Também há que ver os atributos psicológicos...**

Tudo, tudo...não basta ser um jogador tecnicamente bom, muito bom...se ele não funciona bem mentalmente, eu não vou conseguir obter rendimento da qualidade técnica que ele tem, quando ele for disparatar...se calhar, esse jogador não serve [os meus intentos]. Por melhor, por mais técnico que ele seja, é mais fácil você ir à procura de um outro jogador menos forte tecnicamente mas [que seja] sólido interiormente, porque esse irá jogar muito mais vezes do que aquele que é bom [tecnicamente].

### **O Mozer não se recorda mas isso transmite logo confiança no agente, um jogador sente logo essa empatia...?**

Eu acho que o primeiro ponto é logo a base familiar. Se o jogador tiver tido uma base familiar boa, um carinho familiar bom, automaticamente não terá problema nenhum de adaptação. Agora, se o jogador for precário familiarmente, passa a ser um jogador problemático porque será um jogador revoltado, que no seu crescimento não teve o carinho necessário para conseguir conviver num outro sistema e que criará sempre uma certa dificuldade...por sorte, eu tive sempre um grande apoio familiar, na minha educação, nunca tive problemas de adaptação a nenhum lugar, mas às vezes ocorre. Normalmente, o jogador de futebol vem de origens mais humildes e é extremamente importante que você consiga perceber de onde vem e quais são os problemas que podem existir no seu núcleo familiar, para poder tentar apoiá-lo e indicar-lhe o bom caminho. Isso tudo faz parte de um trabalho sério que um agente deve fazer como na altura fazia o Manuel Barbosa...

### **E é muito importante para se criar aquela relação de confiança que é fundamental entre um agente e um jogador...**

Justamente, mas hoje em dia há muitos (não digo que são todos) empresários que a única coisa de que percebe é [do valor] da comissão. Infelizmente. Estão focados no seu ganho e não vêem o que pode acontecer ao jovem: se vai para o clube A ou clube C, se o clube tem uma estrutura que possa desenvolvê-lo como homem, não interessa muito...e essa é a preocupação que acho que se deve ter para que um jogador consiga

sempre subir, subir, subir, como foi o caso do [Cristiano] Ronaldo – o [Cristiano] Ronaldo saiu jovem do Sporting, foi para uma estrutura que tem uma grande preocupação em desenvolver tanto o jogador como o homem, e não é à toa que tem um jogador de 40 anos, que continua a jogar à bola e que é um grande exemplo, que é o [Ryan] Giggs. Há outras estruturas que não têm essa preocupação, têm a preocupação do rendimento e, às vezes, o jogador chega lá, fica um bocadinho desamparado porque é novo, fica temeroso e depois perde-se. E aí depois também perde o rasto do agente...

**Daí a questão que estava a dizer, que é melhor muitas vezes prescindir do lucro a curto-prazo com vista ao de longo-prazo...**

Justamente, justamente.

**Já agora, o Mozer já ganhou alguma coisa em intermediações de jogadores?**

Eu por acaso tentei trabalhar nesse campo, tentei trabalhar nesse campo mas perdi logo a esperança porque na altura fui conversar com um presidente que até me deu as características dos jogadores para eu tentar seleccionar e trazer para o seu clube mas que, depois, por um motivo ou [por] outro, não deu tanta importância ao que seleccionei e escolheu outro que custava mais e jogava menos, portanto, eu comecei a perceber que o negócio não era muito da minha filosofia, que era de outra, e aí perdi logo a esperança nesse caminho, nunca mais tentei.

**Nem sequer tem interesse em voltar...?**

Sabe que o futebol é uma coisa bastante aliciante. O único problema é que, por vezes, você tem grandes dificuldades em entrar porque essa questão das comissões, das divisões das comissões, já está tão enraizada que você começa a entrar numa floresta muito densa e perde um bocado a visão do futuro e, às vezes, depara-se com troncos que são difíceis de mover. E aí fica mais fácil retornar...

**Acha que é possível fazer uma carreira como agente sendo mesmo honesto, até nessa questão das comissões?**

Sim, sim. A partir do momento em que você se depare com estruturas que gostem de trabalhar honestamente e que tenham sobretudo uma grande preocupação desportiva, isso é fundamental. Quando você se depara com estruturas de clubes que não têm tanto interesse desportivo, fica sempre muito difícil de trabalhar em prol de uma estrutura que te possa conduzir aos jogadores a longo prazo, é muito difícil...

**14 de Abril de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratualmente ligados a apenas um. Diga-me que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratualmente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como convence um jogador a assinar um contrato de exclusividade consigo?**

Bom, em primeiro lugar eu não convenço ninguém a assinar um contrato de exclusividade comigo. Eu, pessoalmente, sou a favor daquilo que nós entendemos como “gestão de carreiras”, ou seja, nós pensamos que todos os atletas profissionais necessitam de um agente e de uma estrutura para os ajudar a crescer nas várias dimensões, quer no plano desportivo, quer no plano económico, quer no plano social. Isto porquê? Porque, como imagina, o mundo do futebol é uma grande indústria e como indústria grande que é, um jogador tem dificuldades, muitas vezes, naquilo a que se chama “encontrar soluções de mercado”. Ora, quem joga, quem está a competir, a um nível bastante alto tem dificuldades, depois, em, ao mesmo tempo, ser interveniente no mercado de trabalho. Portanto, é uma situação bastante complexa, e não digo que os jogadores terão todos que ter gestores de carreira ou representantes – ou empresários como incorrectamente se diz –, aquilo que eu digo é que um jogador terá eventualmente mais condições se tiver um gestor que se ocupe de todos os aspectos da sua vida, quer desportiva quer financeira, é isso que eu digo. Agora, eu, pessoalmente, não convenço ninguém, em geral, são os jogadores que vêm ter comigo para trabalhar comigo.

**O que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

Olhe, aquilo que [o] distingue é uma coisa que, em geral, muito pouca gente fala: é que como você imagina, a profissão de jogador de futebol profissional é uma profissão extremamente curta e com um desgaste bastante grande, um jogador joga, no

máximo, eventualmente, entre 8 a 10, 12 anos, dependendo de um conjunto de factores. Mas o problema é que a grande maioria dos jogadores não tem condições para viver do futebol, sobretudo nos países periféricos, do sul, ou seja, grande parte dos jogadores não pode fazer do futebol a sua única profissão porque têm um período muito curto para ganhar dinheiro e, infelizmente, a percentagem de jogadores que conseguem ser independentes depois do futebol [i.e. depois de acabar a carreira] é uma percentagem mínima. Se nós agarrássemos, por exemplo, no valor mínimo ou no valor médio daquilo que ganha um jogador em Portugal você ficava completamente admirado: olhe que não seria muito acima do ordenado mínimo.

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Boa pergunta. É assim, em primeiro lugar, os clubes podem falar directamente uns com os outros. Podem e devem fazê-lo porque, como compreende, quem tem os direitos económicos dos jogadores são os clubes. Agora, uma coisa é o acordo entre clubes, outra coisa é aquilo que tem a ver com os direitos desportivos e com os interesses desportivos dos jogadores, que são coisas completamente diferentes. Eu, pessoalmente, acho que, no fundamental, os clubes devem falar directamente entre si, no que diz respeito aos interesses estritamente seus: há uma área que é dos clubes, que tem a ver, supostamente, com aquilo a que nós chamamos “direitos económicos” e outra que tem a ver com o contrato de trabalho do jogador, são coisas completamente diferentes.

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Bom, em primeiro lugar quero-lhe dizer que, ao contrário daquilo que muitas pessoas pensam, são muito poucos os intermediários (é assim que vocês chamam, mas eu preferia [chamar] “representantes dos jogadores”) que recebem por prestações de serviços aos clubes. São poucos, são poucos...e, aqui, a questão que você está a

colocar: dicotomia prestação de serviços/ir lá directo...em geral, os clubes devem pagar, ou podem pagar, uma prestação de serviços quando estamos a falar de transacções de jogadores que jogam num clube e passam para outro clube. Isso está previsto na lei, não é propriamente nenhuma novidade, agora, o problema que se põe é o seguinte: é que 80%/90% dos clubes não paga prestações de serviços porque, se estamos a falar nos dias de hoje, grande parte dos clubes tecnicamente está falida, não paga. Portanto, estamos aqui a falar de uma questão que está prevista na lei, aquilo que não é correcto é quando um agente, ou representante do jogador, recebe uma prestação de serviços do clube e do jogador, isso é incorrecto. Agora, se há um serviço concreto, dum trabalho que foi feito...se um advogado recebe por uma prestação de serviços, se os médicos recebem por uma prestação de serviços, porque é que um agente não poderá também receber? Agora, o problema é que, falando no caso concreto de Portugal, raramente os clubes pagam prestações de serviços. Portanto, aquela questão de você dizer que [os clubes] não falam directamente...como já vimos, podem falar, e devem falar, directamente, sendo que muitas vezes não significa que resolvam os problemas. Porquê? Porque você pode ter um conflito de interesses: uma coisa é aquilo que os dois clubes querem, outra é a vontade do jogador de jogar aqui ou de jogar acolá e, como compreende, aí...é como o patronato: o patronato também não pode querer que o empregado, em termos do mercado de trabalho, trabalhe aqui ou trabalhe acolá, quer dizer, há aqui uma certa liberdade, há liberdade de escolha – as coisas só funcionam quando o interesse do clube e o do jogador estão em sintonia. Agora, sobre a questão da prestação de serviços, eu posso-lhe dizer que em Portugal, salvo muito raras excepções, poucos são os agentes que podem viver baseando-se só no mercado português, eu diria que é quase impossível. Quem viver em Portugal e trabalhar na área do agenciamento, no mercado português, está falido, ou já faliu há muito tempo, porque tirando dois ou três clubes, ninguém tem condições para pagar seja o que for: nem os salários eles conseguem pagar, quanto mais prestações de serviços! Agora, eu compreendo o que é que está implícito na sua pergunta: está implícito que muitas vezes, ou que a tendência de mercado é essa – e não lhe vou dizer que não deixa muitas vezes de ser verdade, que aconteceu no passado, e [ainda acontece] nalguns países e em determinadas áreas –, os agentes desportivos, neste caso os representantes dos atletas, funcionam como um

instrumento para, num ou noutro caso, os dirigentes dos clubes terem mais-valias, é verdade, é verdade...agora, isso não é a tendência geral, são casos pontuais, conforme os mercados. Nós não podemos é fazer esta conclusão: os clubes preferem falar com os agentes, logo isso é sinónimo de corrupção, percebe? Isso é a mesma coisa que nós perguntarmos porque é que os governos da maioria, antes de fazer qualquer negócio, entram em contactos com os grandes escritórios de advogados.

**Não, não, o que esta pergunta...**

Não, não, mas eu estou-lhe a dar a volta [à pergunta], por esse lado e pelo outro, para você perceber que, muitas vezes, quando essa pergunta é feita, e é importante que faça essa pergunta...porque existe a ideia, muitas vezes subjacente, que os empresários, ou os agentes dos jogadores, servem um pouco para pagar serviços a dirigentes dos clubes. Eu não lhe digo que seja mentira, agora, isso não é uma situação generalizada, podem acontecer situações pontuais, isso é um facto. Agora, eu dou-lhe um exemplo: quando um clube trabalha só com um empresário, ou com um agente, aí é de desconfiar...não vamos dizer “desconfiar”, digamos que não será um sintoma saudável nas relações, isso sim.

**Quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe uma comissão dessa transferência. E os clubes, também ganham com essa intermediação? Como?**

É assim, eu vou-lhe falar do meu caso concreto: eu nunca me fiz pagar pelos jogadores, nunca cobre um tostão a um jogador, nunca. Esse é um princípio que é meu, ainda que a FIFA permita isso, que isso esteja estabelecido na lei. Em que dimensão é que isso pode ser importante para os clubes? Dou-lhe um exemplo: um clube tem um jogador que, por várias razões, desportivamente não está a render aquilo que é o pensamento do treinador que não pretende o jogador – grande parte dos clubes tem muitas dificuldades em colocar os jogadores noutros mercados (estamos a falar do estrangeiro). Ora, se você tem, digamos, um activo que não rende e pode colocar esse activo num outro mercado, obviamente que ganha o clube, que



acha que o activo não está a render, sendo remunerado por ele, ou seja, tendo uma compensação financeira, e este jogador passa a jogar noutro clube, onde passa a ser um activo e muitas vezes as coisas acabam por funcionar de forma positiva.

**E noutro sentido, também, o próprio preço pode não inflacionar, não é? Quando se recorre a um agente ou a um intermediário que não seja agente...**

Nós estamos a falar da transferência em si ou do contrato de trabalho do jogador? Porque são coisas distintas: uma coisa é aquilo que são os direitos económicos que um clube tem pela formação ou porque [o jogador] já lá esteve, isso é uma questão, outra coisa é o contrato desportivo do jogador. Eu penso que os clubes, em geral, têm interesse em que haja deslocação de vários jogadores porque é uma forma de haver troca de capital e, no fim de contas, de investimento. Por outro lado, os jogadores vêem-se valorizados, em termos contratuais, quando passam de um clube para outro. Mas tome atenção: nem sempre um jogador ser transferido de um clube para outro significa que vá ganhar mais, pode ganhar menos e, muitas vezes, pode significar que o outro clube nem é recompensado financeiramente. Isso depende de caso-a-caso...

**Nos Regulamentos dos Agentes de Jogadores, da FIFA, está estabelecido, logo no 1º artigo, que *“estes regulamentos não cobrem quaisquer serviços que poderão ser providenciados pelos agentes de jogadores a outras partes como directores ou treinadores. Tal actividade é regulada pelas leis aplicáveis no território da Associação”*. Posto isto, pergunto-lhe se, em termos práticos, há alguma diferença entre representar um jogador e um treinador, bem como as vantagens que podem advir da representação de um treinador.**

Bem, essa é uma pergunta interessante. Eu, pessoalmente, nunca representei treinadores nem represento treinadores. Agora, evidentemente, penso que quem representa treinadores não deve representar jogadores, em nome duma certa transparência desportiva. É evidente [contudo] que essa transparência desportiva nem sempre está clarificada, percebe? Eu penso que quem organiza torneios ou eventos desportivos deve trabalhar só nessa área, da mesma forma que quem representa treinadores não pode representar jogadores, essa é uma promiscuidade que eu penso que é perigosa nos dias de hoje e penso que as federações deviam

regulamentar e encontrar soluções para esse tipo de situações que não são, a meu ver, muito saudáveis. Você repare no seguinte: você representa um treinador e ao mesmo tempo tem jogadores [na sua carteira de clientes]...bem, isso passa-se, por exemplo, nas nossas selecções nacionais, em que há uma empresa que representa um treinador e que também, ilegalmente, representa os direitos de imagem dos jogadores. Ouça, tudo isso é extremamente duvidoso, porque se uma empresa, ou uma estrutura, representa o treinador, obviamente que este está condicionado nas suas opções, e isso penso que só acontece em Portugal, por exemplo.

**Porque é que diz que essa empresa representa ilegalmente os direitos de imagem dos jogadores?**

Ilegalmente porque nem todos os jogadores que estão na selecção têm uma relação jurídica com essa empresa, compreende? Ou seja, cada jogador deveria ter direito a negociar os seus próprios direitos de imagem. Quando há um reclame da *Galp*, da *Sagres*, ou de outra [empresa] qualquer, muitas vezes aparece a imagem dos jogadores portugueses, mas o problema é que essa empresa não tem os direitos de imagem de todos os jogadores. Poderá ter de alguns, não sei se chegará a ter da maioria, só que isso é ilegal, porque tem a ver com o direito individual, de cada um, em negociar e em ter, digamos, eles próprios, direito às mais-valias. Mas isso são situações, quer no caso do treinador e dos jogadores da selecção nacional, quer no caso da situação dos direitos de imagem, que, no fundo, terão que ser analisadas e ponderadas muito bem no futuro. Você não está a ver, por exemplo, na selecção do Brasil ou na selecção de Inglaterra o treinador ser representado pela mesma empresa que ao mesmo tempo tem os jogadores, pois não? Você já reparou, quer dizer...qualquer jogador que diga que quer ir à selecção sabe que se assinar por um outro representante dificilmente vai ser chamado pelo treinador, não é?

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

No meu caso concreto, quem me paga são só os clubes e, em geral, os clubes pagam – no estrangeiro, porque aqui ninguém paga a ninguém – quando são feitas as transacções das transferências dos jogadores, isso fica acordado nos contratos, hoje é

obrigatório que fique estabelecido nos contratos quem é o representante do atleta e, portanto, os pagamentos são feitos posteriormente às transacções e, em geral, corresponde a um valor que vai de 5% a 10% do valor da transacção das operações.

**No seu caso, recebe dos clubes. Mas na maioria dos casos os agentes também recebem dos clubes, ou não?**

Não, repare...depende de quem...isto aqui há várias tradições, temos dois grupos: temos o grupo geográfico da América Latina, em que os agentes recebem fundamentalmente dos jogadores e também, nalguns casos, dos clubes; na Europa, neste momento, há as duas tendências, o agente recebe do clube ou do jogador...eu, pessoalmente, acho que não é correcto receber do jogador porque se o clube paga, o jogador não deve pagar, acho que é imoral mas, enfim, são opções.

**Quando diz, no caso da América Latina, “e também dos clubes” está a falar em os agentes serem pagos simultaneamente pelos clubes e pelos jogadores...?**

Estou, estou...porque a América Latina tem, digamos, uma prática em que os agentes cobram sempre à cabeça aos jogadores prestação de serviços por elaborações de contratos de trabalho. Em Portugal também acontece, há muita gente que o faz, Itália também, Espanha também,...eu, pessoalmente, não sou defensor dessa situação, acho que devem ser os clubes [a remunerar o agente] porque com estes cria-se aqui um triângulo interessante: clube, agente desportivo, atleta; e a mim parece-me que é mais saudável.

**Disse que no geral a comissão a ser paga ao agente costuma ser de 5% a 10%, como também já me têm dito, sendo que as pessoas têm a ideia de que a comissão tem de ser no máximo de 10%, mas não tem, é tudo negociável, não há nada que limite esse valor...?**

Muitas vezes acontece que seja 10% – e estamos a falar de 10% do contrato do jogador – mas, como eu lhe disse, grande parte dos clubes em Portugal não paga isso, nem de perto nem de longe, e, portanto, aquilo que é exigido pela tendência a grande

parte dos clubes, hoje, é que digam aos atletas que se o agente quiser ser remunerado deve ser o jogador a pagar ao agente, e não os clubes.

**E essa remuneração a ser paga ao agente é sempre baseada no salário bruto de todo o contrato, não é?**

Há aqui duas vertentes: há quem exija o salário bruto, há quem exija o salário *net* [i.e. salário líquido] mas, em geral, pagam pelo bruto, obviamente.

**No seu caso costuma ser pelo salário bruto?**

Não, não porque a mim os jogadores não me pagam...

**Ah, sim, sim...mas em termos de valor acaba por ser a mesma coisa, não é?**

Não, não, não...espere aí, nós estamos a falar...ah, a mesma coisa se for o clube ou o jogador? Não, não é a mesma coisa. Pode ser a mesma coisa em função daquilo que é receber, agora, a relação [que se estabelece], se é você a mandar, depois, é completamente diferente...

**Sim, sim...**

...porque uma coisa é um jogador pagar-lhe a si, ficando colocado um pouco na posição, digamos, de patrão, outra coisa é quando é o clube [a fazê-lo], é uma situação diferente...

**Não, não...estou a falar em termos de valor, do valor em si...**

Sim, fundamentalmente...

**Acabam por pegar no salário, praticamente, não?**

Sim, sim...e em geral...até há muitos agentes que negociam um valor superior para o contrato do jogador para que depois lhe seja o jogador a pagar esse diferencial.

**Pois, é que isto levanta-me uma dúvida, que tem a ver com se os 10% recaem sobre o valor da transferência ou se recaem no contrato do jogador...?**

São coisas diferentes. Em geral...o valor que nós estamos aqui a falar é o do contrato de trabalho do jogador. Portanto, é desses 10% que estamos a falar. Você sabe que pode haver graus de intervenção diferentes de um agente: pode intervir na transferência de um jogador e nem sequer negociar o seu contrato de trabalho, ou até ser outro agente a negociar o seu contrato de trabalho. E, numa operação, você pode ter dois agentes: o que faz a transferência pelo clube, ou que no fim de contas fez esse trabalho, e o representante do jogador, que negocia o seu próprio contrato de trabalho, são coisas diferentes...

**E se fizer as duas partes? Participar nas duas vertentes...?**

Se fizer as duas partes tem que optar, não pode cobrar pelas duas coisas...

**Pois, normalmente...**

...não pode ser mandatado. Normalmente, aquilo que é correcto, é que seja o clube a pagar.

**Mas sobre o valor da transferência?**

Neste caso, sobre o valor da transferência. Se o agente tiver participado – e quando digo “tiver participado” falo em ter participado activamente no processo de transferência do jogador, ou seja, se tiver proposto o jogador, se tiver mostrado o jogador, se tiver feito um trabalho, em conjunto com o clube, de observação do jogador, etc. – parece-me correcto...

**Como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

[Através da] Apresentação de uma factura, legal, factura auditada...

**E costuma ser acordado previamente o valor a ser pago ao agente?**

Há aquilo a que os franceses chamam – e nós também temos cá – de contrato de agenciamento, e num contrato de agenciamento está definido o objectivo desse

contrato e os valores implícitos à própria transacção, portanto, há um contrato entre as partes e é sobre esse contrato que o clube paga.

**Mas normalmente, então, o valor é acordado previamente, ou não?**

O valor está, à partida, acordado previamente, sim, sim...

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Em que situação?**

Isso é ilegal, um agente não pode fazer pagamentos a um jogador, isso seria uma gafe muito grande. Quem faz pagamentos ao atleta tem que ser o clube, o agente desportivo não pode fazer pagamentos ao jogador sob nenhum pretexto: quem pedir isso está a pedir uma ilegalidade, porque isso é ilegal. Este assunto – não sei se perguntou por ingenuidade – tem sido muito batido, porque se um agente aceita fazer pagamentos a um jogador, estamos a falar de termos fiscais graves, ou seja, de pagamentos que não são legais. E nos dias de hoje os clubes estão auditados por empresas que são SADs [ndr: Sociedades Anónimas Desportivas]...se me falar em países como os da América Latina ou um outro país de Leste...essa prática pode ser recorrente, hoje, na Europa, isso já não existe, é praticamente impossível...

**Uma das grandes ameaças, provavelmente a maior delas, da actividade de agente de jogadores é o constante assédio de outros agentes, relativamente a jogadores, que não os seus próprios agentes, e o desejo crescente de trocar de representante que isso pode provocar nos jogadores. Como contorna esta questão? Que procedimentos toma?**

Eu não tomo nenhum procedimento...sabe que eu, durante muitos anos, nunca fiz contratos com os jogadores. Todos os jogadores eram livres, já que havia comigo sempre um pacto de cavalheiros. Agora, sei que, nos dias de hoje, muitos jogadores são assediados e pressionados no sentido de mudar de representante, ora com promessas de outros empresários, ora inclusive com pressões do próprio clube. Eu, pessoalmente, nunca tive esse problema, não tenho esses problemas porque quem quiser trabalhar comigo, trabalha, quem não quiser, não trabalha, quem acreditar,

acredita. E depois, na prática, quer dizer...tenho que encontrar soluções, e há um historial...eu penso que os jogadores dos dias de hoje têm a noção de quem é quem e quem é que lhes pode resolver os problemas, quem os pode colocar neste ou naquele clube. E esse, para mim, é o grande critério de verdade no relacionamento que existe entre os jogadores e os agentes. Agora, eu, pessoalmente, nunca iria nem nunca vou [aliciar um jogador para rescindir o contrato de representação que tenha assinado com outro agente]...porque acho que não é necessário um jogador mudar de agente, porque os agentes podem colaborar entre eles, podem trabalhar – e devem trabalhar – entre eles, e acho que é saudável que trabalhem entre eles, porque não há nenhum agente no mundo, tirando os vigaristas, que tem soluções para tudo, não é? Só os que tentam, por outras formas, monopolizar o mercado, via treinadores de selecções ou outras vias, mas eu penso que isso a curto/médio prazo acabará por morrer, porque hoje ninguém tem soluções para tudo e, por isso, os agentes devem trabalhar uns com os outros, e devem colaborar em termos de informação, em termos de mercado. Não há nenhuma razão, minimamente razoável, para que um agente que tenha uma solução para um jogador não deva consultar o agente que represente o jogador e, em conjunto, fazerem, digamos, essa transacção, colaborando um com o outro.

#### **Neste momento já faz contratos de dois anos com os seus jogadores?**

Eu, para ser sincero...eu não faço nem nunca fiz.

#### **Nunca faz contratos de representação?**

Não, não faço, nunca fiz. Precisamente por uma questão de princípio. Para mim, a questão de princípio é a questão da liberdade, liberdade no sentido de que a solução parte daquilo que os jogadores querem na vida, é uma questão de relacionamento: se um jogador acha que pode trabalhar comigo, e quer trabalhar comigo, trabalha, no dia em que não quiser trabalhar, basta fazer uma chamada e fica o problema resolvido.

#### **O artigo...**

Mas tome atenção: muitas vezes, acontece-me ser obrigado a pedir aos jogadores mandatos, mandatos que me permitem negociar com um clube, ou seja, o clube

pergunta-me “Mas você representa o jogador?” e eu digo “Bom, eu represento”, “Mas você tem algum documento?”, “Bom, eu pessoalmente não costumo ter esses documentos, mas se você quiser eu dou-lhe um mandato em que o jogador assume que eu represento os seus interesses, que é uma maneira das pessoas poderem, de uma forma juridicamente organizada, ultrapassar a questão dos contratos de agência.

**O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que, hoje em dia, é cada vez mais usual ver-se um agente encarregado de outras áreas, não é? Tais como o arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, fazer-se uma boa assessoria de imprensa, promoção de imagem, entre outras actividades.**

Claro que sim. Neste momento, a FIFA está a acabar com os agentes FIFA. Quer dizer, qualquer pessoa poderá representar jogadores, não terá obrigatoriamente que ser agente [licenciado]. Eu penso que no prazo de quatro, cinco anos os agentes deixarão de existir. Além do mais, como você sabe, há outra categoria de pessoas que também intervém no mercado, que são os advogados, portanto, há aqui uma área que nunca foi correctamente legislada nem nunca foi bem definida. Eu penso que numa primeira fase dos agentes as coisas tinham um lado sério e profissional, os agentes tinham de fazer o exame, os exames na altura...e eram agentes FIFA, eram regulados pela FIFA...depois, a questão passou para as federações, e a nível das federações, muitas vezes, a forma para o acesso [à actividade] nem sempre era a mais clara, daí nós termos escândalos de pessoas que iam para países africanos fazer o exame e acediam ao mercado através de outras federações...Eu penso que a FIFA terá que regular, e tal como há bocado lhe disse que um agente de treinadores deve ser só agente de treinadores, [um agente] de um desportista só de um desportista,...e mais: agentes que são accionistas de clubes não podem estar no mercado e quem está ligado a fundos também não porque, no fim de contas, põe-se em causa a transparência e a verdade desportiva: se um agente, ou uma grande empresa, intervir nos activos de um clube, passa a ter interesse em que esse clube ganhe, não é? Logo, como agente, está a intervir de uma forma que não é saudável, no mercado. São questões que a FIFA, no



futuro, terá que repensar bem e analisar, porque são situações que, na minha opinião, não são saudáveis nem são transparentes.

**Mas em relação a estas actividades que vão para além da negociação ou renegociação dos contratos: o que é que acha disto? Não sei se também faz...?**

Eu há bocado disse-lhe que, na minha perspectiva, quem pretende assumir [a gestão das] carreiras de jogadores deve assumir a gestão das várias componentes da vida de um atleta, desde a [sua] assessoria [de imprensa] a questões de...obviamente, a mais importante, a questão, digamos, da própria gestão da carreira do jogador e, depois, também podendo responder a outras questões que tenham a ver com direitos de imagem,...depois também depende da dimensão do jogador.

**Muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-lhe então que me falasse um pouco acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.**

Sabe que muitas vezes, infelizmente, os agentes dos jogadores são obrigados a aceitar as condições, e depois a nossa imprensa ajuda a manipular a realidade. Não é um factor saudável, acho que o verdadeiro representante do jogador é aquele que nós há bocado estávamos a falar. Dois agentes podem intervir numa transferência, não significa que um tenha de colocar o outro na clandestinidade nem, digamos, omiti-lo. É lamentável que isso aconteça, muitas vezes acontece, não devia, não é saudável. Se um jogador tem uma relação de trabalho desportiva com um agente, esse é o verdadeiro agente do jogador, independentemente de quem o transferiu para outro clube. Esta é que é a verdade. Mas isso tem a ver um pouco com a ideia que muitas vezes nós temos do nosso país, e de outros países, de criarmos mitos sobre aquilo que é a realidade do mercado, porque obviamente que qualquer jogador que venha do

estrangeiro terá o seu representante. Se não tiver é porque deixou de o ter ou porque, na transacção, alguém o obrigou a rescindir com este ou aquele agente e isso, digamos, não é um factor saudável nem positivo, pelo contrário, é lamentável que isso aconteça, agora, que acontece, acontece, e acontece bastante: 99%...não vou dizer 99% mas 90% dos jogadores que vêm do estrangeiro têm originalmente o seu representante.

**Mas, por exemplo, e pegando no seu caso, é melhor para o [Marat] Izmaylov tê-lo a si como representante, em princípio, porque domina melhor o [mercado]...**

Não, no caso do [Marat] Izmaylov...a questão do Izmaylov foi uma questão muito diferente, uma questão particular: eu já conhecia o Izmaylov desde os 17 anos, portanto, eu desde os [seus] 17 anos já era o seu representante, quando ele veio para Portugal não teve que trocar de representante porque só teve um representante na vida, não tem nada a ver uma coisa com a outra. E a língua em si também não justifica, porque se o jogador for inglês eu falo inglês, se for francês eu falo francês, então e depois, se uma pessoa fala uma língua o jogador tem de mudar de representante? Não faz sentido, pois não? E o contrário também é verdade, ou seja, se um jogador português tiver que ir jogar para Inglaterra, para França, para Itália ou para a Rússia também tem de mudar de agente só porque supostamente o agente não fala a mesma língua [do país]? Esse argumento não pega...

**Pois...não seria mudar oficialmente, seria...**

Repare, mas oficialmente ou não oficialmente...o problema não está na capa, não está no papel de embrulho, está na realidade. Acho que se um jogador tiver um representante, este deve ser respeitado, sempre, o que não quer dizer que os agentes não possam colaborar entre eles...

**Exacto. Mas imagine: você, ao colocar um jogador num mercado estrangeiro, pode beneficiar se tiver um agente nesse mercado a acompanhar o jogador, assim como esse próprio agente...?**

Não. Sabe porquê? Porque, na minha acepção...eu penso que o agente deve lá estar, deve estar presente, quer dizer, se o jogador está em Inglaterra ou em França, e isso acontece comigo, eu tenho que ir logo, tenho de lá estar quando há problemas, seja aqui, seja nos Estados Unidos, uma pessoa tem que ir para lá. Porque depois uma pessoa vai delegar...ouça, uma coisa...não quer dizer que não haja uma pessoa no campo, que ajude, agora, a relação com o jogador não pode ser cortada umbilicalmente só porque ele foi para outro país, com o argumento de que está longe, só se fosse com o argumento de poupança de custos, mas isso não é honesto, pois não? Se um jogador está no Dubai, em Moscovo, nos Estados Unidos, em Inglaterra ou mesmo no Brasil, você tem que lá ir, você não é agente às Segundas[-Feiras], Quartas[-Feiras] e Sextas[-Feiras], conforme lhe dá jeito, pois não? Então, se [o jogador] passa a fronteira deixou de ser [você o] agente? Ou vai delegar [essas competências]? Ouça, você pode ter uma pessoa que o ajude do outro lado, agora, não se deve demitir da responsabilidade intrínseca de quando há um problema resolvê-lo, tem de lá estar. Esta é que é a verdadeira prestação de serviços de um agente, um agente é alguém que representa o jogador mas que está sempre presente na sua vida, não apenas para fazer contratos, não aparece só ao fim de dois anos para fazer o contrato, receber a comissão do clube e ir embora, as coisas não podem ser assim.

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Sabe que aquilo que são as cláusulas de rescisão...tudo isso, juridicamente, é nulo. Hoje está na moda os clubes, em Portugal, colocarem cláusulas de rescisão...[mas] as cláusulas de rescisão são todas nulas porque põem em causa um princípio que é o princípio da liberdade de circulação do jogador. Repare: você, em Inglaterra, não tem cláusulas de rescisão, em França não tem cláusulas de rescisão, na Alemanha não há cláusulas de rescisão, em Espanha há cláusulas de rescisão mas, juridicamente, são nulas.

**Então, mas você tem o exemplo do Matuzalém que rescindiu unilateralmente com o Shakhtar [Donetsk] e foi obrigado a indenizar o clube...**

Por outra razão. Uma coisa é o jogador rescindir sem justa causa – e foi por isso que ele foi obrigado a indenizar –, outra coisa é a cláusula de rescisão. As cláusulas de rescisão não são aceites, a FIFA não as reconhece nos dias de hoje.

**Mas a cláusula de rescisão não é, teoricamente, pelo menos, o valor a pagar pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral sem justa causa?**

Teoricamente é essa a definição, agora, a questão é a seguinte: como é que você chega a essa cláusula de rescisão? Você, para ter uma cláusula de rescisão [válida], esta teria que ser proporcional àquilo que o jogador ganha, você não pode ter jogadores a ganhar 600€ e ter cláusulas de rescisão de 20 milhões [de euros], ou 30 milhões [de euros], não é? Por isso é que são nulas, agora, se houver uma relação de proporção entre aquilo que é a cláusula de rescisão e aquilo que o jogador ganha e se essa relação de proporcionalidade for correcta, então a cláusula de rescisão pode ser válida. Não se pode é ter um jogador a ganhar 1000€ ou 2000€ com uma cláusula de 40 ou 50 milhões [de euros], isso é que é ilegal.

**Sim, no próprio caso do Matuzalém a cláusula era de 20 milhões de euros e foi obrigado a pagar um valor inferior...**

Correcto, mas ele foi obrigado a pagar não pela cláusula de rescisão mas porque rompeu com um contrato de trabalho.

**Sim, mas teoricamente até poderia entrar a cláusula de rescisão e no entanto não entrou, entrou um valor [inferior]...**

Não, porque aí os cálculos que são feitos, são feitos com outros parâmetros, têm a ver com os valores vincendos, com aquilo que são as perdas, os danos, etc, e que a mim me parece correcto, não acho correcto que um jogador rescinda unilateralmente sem justa causa. Ainda que, como você compreende, nos dias de hoje, a tendência vá nesse sentido, porque repare: se no mercado de trabalho dos dias de hoje um

trabalhador, um electricista ou um advogado, se pode despedir e, digamos, mudar de local de trabalho, porque é que um jogador não o pode fazer?

**Porque custam milhões [de euros], não é?**

Mas custam milhões [de euros] a quem? Quem é que pagou milhões [de euros]?

**O clube, supostamente, mesmo que não pague todo o montante envolvido, paga alguns milhões [de euros]...**

Está bem, mas olhe o seguinte: se você vir [com atenção], 90% dos jogadores...tirando casos pontuais de alguns clubes, os clubes não pagam milhões [de euros] a ninguém, pois não? Agora, se você disser que é importante pagar aos clubes pelos direitos de formação, etc., [isso está] correcto, mas não justifica que o clube peça um valor que não tem em conta a relação de proporcionalidade que paga ao jogador. E repare, aqui a questão de fundo é esta: como é que nós justificamos que um advogado ou um operário metalúrgico possa mudar de trabalho, dentro daquilo que são, digamos, os conceitos jurídicos de trabalho na Europa, e um jogador não possa?

**Pois, isso é verdade...e no caso do clube ao jogador: costuma ser colocado o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral sem justa causa?**

Elas [i.e. as cláusulas de rescisão], em geral e teoricamente, são sempre recíprocas: não pode o jogador rescindir [unilateralmente sem justa causa] mas também não pode o clube rescindir [com o jogador] sem justa causa.

**Mas normalmente trata-se apenas de pagar os salários vencidos, não é?**

Exactamente, os salários vencidos...

**Não há nenhum valor [de indemnização superior definido para estes casos]...?**

Não, não. Até porque depois, na prática, isso não é realizado. Agora, esta questão moral que se coloca, de se saber se um jogador pode ou deve rescindir um contrato, eu acho que dever, deve, [sendo que] se o fizer sem justa causa terá que

recompensar, e eu penso que hoje em dia já há mecanismos para os clubes serem correctamente ressarcidos pelos valores investidos, mas que nunca passam pelos valores das cláusulas de rescisão, porque as cláusulas de rescisão, salvo raras excepções, não correspondem a uma relação de proporção [ajustada] entre aquilo que o jogador ganha e aquilo que é a cláusula de rescisão. Repare: para um jogador pagar 20 milhões [de euros] por uma cláusula de rescisão, quanto é que ele teria de ganhar?

**Pois, pois...teria de ganhar muito. E diga-me uma coisa: o artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores refere que “Um profissional estabelecido que tenha, no decurso da temporada, aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva. Deve ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos. A existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso. Em tal caso, não devem ser impostas sanções desportivas, apesar de poder ser paga compensação. Um profissional apenas pode terminar o seu contrato nesta base nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado”. Porque é que acha, então, que este artigo não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão descontentes para se desvincularem dos seus clubes.**

Mas quem é que lhe diz a si que não é invocado?

**Nunca se vê [nada escrito na imprensa]...**

Você pode não ter conhecimento mas não quer dizer que não seja invocado. Os clubes sabem – sobretudo os clubes grandes – perfeitamente que isso pode acontecer e que é uma prática comum, da mesma maneira que se o jogador tiver mais de 28 anos e tiver nos últimos dois anos de contrato também pode pagar os salários vincendos e ir-se embora.

**Pela Lei Webster, não é? Pois...e mesmo que tenha menos de 28 [anos]...**

Pela Lei Webster, mas a Lei Webster é muito peculiar, porque se for em Portugal e o jogador for português [o jogador] não pode aplicar a Lei Webster, mas se for estrangeiro [já] pode.

**Ai é? Mas diz lá no Regulamento [do Estatuto e das Transferências de Jogadores da FIFA] que tem a ver com a própria nacionalidade [do jogador]?**

Na prática é assim: um jogador que tenha, por exemplo, 28 anos, que esteja nos últimos dois anos de contrato, seja estrangeiro e queira ir para outro clube, no estrangeiro, pode; se for português, não pode. Como vê, mesmo na área da legislação, no aspecto jurídico, há muitas incongruências que terão que ser resolvidas: porque é que um português não pode [transferir-se pela Lei Webster] e um estrangeiro pode?

**Pois, não tem lógica...mas uma das coisas que também me disseram que pode acontecer é que um jogador que jogue menos de 10% dos jogos oficiais numa época provavelmente não conseguirá fazer um contrato tão bom como o que tenha nessa época noutra clube, não é verdade?**

Sabe que há casos e casos. Quem lhe diz a si que isso não pode corresponder também a uma situação de conflito com o treinador?

**Mas nesse caso o jogador gostaria de sair para outro clube...**

Obviamente que o jogador, aí, poderá querer sair para outro lado, depende, há casos em que o jogador quer e há casos em que o jogador não quer. Aí, a questão que também se põe é: se é verdade que um jogador não pode rescindir unilateralmente um contrato, também não me parece que seja honesto que um clube possa querer rescindir ou não respeitar um contrato só porque achou que o jogador deixou de ser um activo [valioso]. Ou melhor, o clube pode achar que o jogador deixou de ser um activo [valioso], não tem é o direito de afastar ou querer rescindir com o atleta.

**Mas neste caso é o atleta que pode rescindir com justa causa desportiva...**

Neste caso seria um direito do atleta rescindir...

**Você é agente de jogadores mas seguramente faz também trabalho de *broker*, não?**

Não, nunca fiz o trabalho de *broker*. Aliás, os agentes não se devem meter nisso, um agente que tenha juízo não se deve meter nisso. Quando eu digo “dar conselhos” [ao jogador] é dar conselhos sensatos, não é ser *broker* nem gerir as finanças de um jogador, acho que isso...

**Não, não, não...“broker” no sentido de fazer a intermediação de outros negócios, sem envolverem os seus próprios jogadores.**

Ah, sim...eu estava a utilizar o termo *broker* no seu sentido mais amplo. Obviamente que nos dias de hoje, e sobretudo no mercado internacional, se trabalha muito buscando jogadores que não se representa. É esse o grosso do mundo que...até porque se não fosse assim, grande parte dos agentes estaria limitada a trabalhar no seu próprio país, não é? Você hoje, se estiver no mercado internacional, independentemente de viver em Portugal, pode intervir noutros mercados com transacções de jogadores de diferentes nacionalidades – franceses, americanos, russos, italianos, ingleses –, você tem de estar no mercado de uma forma mais abrangente.

**Explique-me, então, o que é um *broker* no mundo do futebol.**

Sabe que eu não gosto muito do termo “*broker*”, eu utilizaria um termo mais simples, que é “o agente que intervém no mercado internacional, cooperando com agentes e clubes de outros países”, ou seja, está no mercado, fala com os clubes, tem uma noção daquilo que os clubes precisam, tem uma noção de quais é que são os problemas dos outros agentes, e tenta ajudar a encontrar soluções desportivas e financeiras.

**Quais as principais diferenças, a nível de competências que uma pessoa tem de ter, entre a actividade de agente de jogadores e a de *broker*?**

Eu parto do pressuposto de que um agente tem que ter conhecimento dos clubes, um agente não deve ser só um mero representante de jogadores, vivendo um bocado numa ilha isolada, não conhecendo o mundo do trabalho, neste caso, dos clubes. Nos dias de hoje, um agente desportivo tem que conhecer clubes e tem que conhecer os



mercados, porque se não conhecer os clubes como é que ele coloca os jogadores? Portanto, tem que ter um conhecimento muito vasto dos vários mercados de todo o mundo para encontrar soluções, [em conjunto] com os clubes, para os jogadores. Agora, uma pessoa não se pode, digamos, especializar só na representação dos jogadores e ficar, um bocado, sentado à espera que alguém ligue, porque aí obviamente que a vida não vai ser fácil, não é?

**Como é que costuma ser dividida a remuneração entre o *broker* e o agente do jogador?**

Sabe que eu tenho um princípio: 50%/50%, para toda a gente, mas as pessoas têm que trabalhar. Agora, repare o seguinte: não vou fazer é aquilo que nós estávamos a falar há bocado, que é você ter uma solução e depois ir tentar, pelas costas do agente, roer a corda, não: acho que há espaço para toda a gente trabalhar e todas as pessoas devem ser respeitadas, assim é que é correcto. E tome atenção: não se tem de esconder o agente, o agente não tem de passar à clandestinidade só porque alguém interveio nessa transferência.

**Está a referir-se a alguém passar por cima do agente do jogador?**

Não, não: mesmo que uma pessoa coloque um jogador que tenha um agente não será por isso que o agente tem que ficar escondido. Eu dou-lhe um exemplo: eu tenho agentes a trabalhar comigo em Espanha para os quais encontro soluções, para jogadores que estejam em Espanha irem para outros países, e não é por isso que os jogadores deixam de chegar com o seu próprio agente e estar com o seu próprio agente. É uma questão de princípio, de bom senso.

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

Sabe que isso...“o máximo” será uma questão um bocado académica. Eu penso que no máximo dos máximos só podem estar duas pessoas envolvidas: o representante do jogador e o representante do clube, não vejo mais pessoas...

**É o ideal, não é? Quanto menos [pessoas estiverem envolvidas], melhor...**

Não é a questão de ser o melhor, não vejo outra maneira de funcionamento. Não vou ligar...por exemplo, suponhamos que me interessa um jogador que está na Holanda: eu não vou ligar ao intermediário para o intermediário ligar ao agente do jogador. O que é que você faz [nesta situação]? Você liga directamente ao representante do jogador. Outra forma não tem sentido, você não vai pedir a um “artista” qualquer, com todo o respeito, que esteja na Holanda, para lhe dar o número [do agente do jogador], esta ligação não faz sentido. Agora, já me aconteceram outro tipo de situações...estou-me a lembrar de situações que já aconteceram comigo, mas muito poucas vezes, de haver um agente num país que precisa de um jogador com determinadas características e que contacta um amigo que está em Inglaterra, esse agente em Inglaterra conhecer esse jogador e ligar, por exemplo, para mim: nesse caso, nós podemos ter três pessoas: uma pessoa que faz e outra que dá a informação, aí podíamos ter três pessoas no negócio, é muito raro mas às vezes acontece.

**Pois...e depois costuma estar presente também um advogado, não é?**

Mas o pagamento aos advogados é um problema que...cada um paga porque os advogados trabalham connosco, não é? Quer dizer, os advogados intervêm...tudo aquilo que eu faço, por princípio, passo sempre aos advogados. Não porque não saiba mas para que passem os olhos pelos contratos, porque eles respondem pelos contratos, ou seja, há um contrato, passo-lhes o contrato e eles têm meia hora ou uma hora para olhar para o contrato e mandar-me o contrato. Relativamente aos advogados, muitas vezes põe-se a questão da legislação de cada país, que muitas vezes não é igual de país para país, daí que tenhamos que ter em consideração a legislação de cada país, porque há comités diferentes. Por exemplo, na Turquia é uma coisa, na Grécia é outra, em França é outra, na Rússia é outra, portanto, uma pessoa tem que conhecer um bocadinho os mecanismos porque depois, em caso de ter que dirimir uma situação de conflito com o clube, as coisas têm que ser correctamente feitas em função dos tribunais que tratam daquilo que queremos fazer e é normal que um advogado intervenha sempre, mas como membro de uma estrutura que funciona.

**Quais é que foram as principais dificuldades que sentiu para entrar no mercado?**

Sabe que isto dos mercados é como ir para a escola ou para a universidade: as pessoas vão aprendendo e conhecendo, a partir de uma certa altura já conhecem grande parte dos professores, grande parte dos colegas,...vão conhecendo um bocado o mundo. A grande dificuldade é o tempo e a grande mais-valia é também o tempo que, a partir de uma certa altura, nos dá a dimensão de conhecer o mundo, ou seja, se você me falar em vários países...eu conheço pessoas em todos os países do mundo, mas isso é uma coisa que só se ganha viajando, conhecendo, falando, estando presente no mercado. O mercado é isso, é estar lá.

**E quais as principais dificuldades que sentiu para ganhar nome/reputação no mesmo?**

Sabe que a reputação tem a ver com os resultados do trabalho que nós fazemos e, hoje, no meio dos jogadores, os jogadores sabem quais são as pessoas que os podem ajudar a resolver os problemas. Porquê? Porque os jogadores falam entre eles. Um jogador que consegue um determinado contrato, ou que o ajudaram a conseguir um contrato, de 5 anos por 25 milhões [de euros] *net* [i.e. líquidos], ou seja, aqui na Europa seria qualquer coisa como 50 milhões [de euros], não deixa de ser um acontecimento a que os jogadores têm acesso, porque as pessoas não escondem, sobretudo os jogadores não escondem isso, e isso tem força junto dos atletas, o que é normal. Agora, por isso é que eu lhe disse há bocado: eu também não trabalho com toda a gente, trabalho só com as pessoas que quero, em geral não vou ter com o jogador, em geral os jogadores falam comigo. Porquê? Porque você hoje tem um conhecimento de mercado em que se pode dar ao luxo de trabalhar assim, percebe? Eu quando digo “não vou falar”, não é porque não haja a humildade de falar, às vezes sou obrigado a falar, sobretudo com jogadores estrangeiros: já me aconteceu, muitas vezes, ter que viajar para conhecer jogadores que eu até pensava que tinham representante e [que afinal] não tinham, porque se há um clube que está num outro continente e o jogador está na Ucrânia, como é que você resolve a questão? Nem tudo, nos dias de hoje, se resolve por telefone, pois não? As pessoas têm que se conhecer, têm que [se] olhar, têm que perceber a credibilidade, e a credibilidade que as pessoas têm é a credibilidade de terem muitos anos de trabalho. Ainda que, como você sabe melhor do que eu, a imprensa, de uma forma ou de outra, cria imagens das

peessoas, cria ideias,...e infelizmente, em Portugal, relativamente ao futebol, aos jogadores e aos agentes, criam-se falsas imagens e falsas verdades: uma é que todos os jogadores ganham muito dinheiro, é mentira – em Portugal, como eu lhe disse há bocado, ninguém consegue fazer do futebol profissão [única], quem jogue na 3ª Divisão, na 2ª Divisão,...não faz do futebol profissão, mesmo na 1ª Divisão só faz do futebol profissão [única] quem joga em, no máximo, quatro, cinco clubes, o resto não, acabou, as pessoas não conseguem fazer do futebol profissão [única]. Com os agentes passa-se o mesmo, não fogem, aquilo que a opinião pública, muitas vezes, não compreende, é que nem todos os jogadores são Messis [ndr: referência a Lionel Messi], nem todos ganham como o [Lionel] Messi e que há situações diferenciadas: isso não tem nada a ver com a realidade, a realidade, o que é hoje a vida de jogador, é muito mais triste, muito mais premente, muito mais instável, com uma percentagem elevadíssima de desemprego, coisas de que ninguém fala – você não faz a menor ideia do nível de desemprego que hoje existe no mundo do futebol, porque a oferta é muito grande e os clubes, hoje, não têm condições. Como lhe disse há bocado – começámos por falar nisso – infelizmente os clubes estão tecnicamente falidos. Porquê? Porque os clubes em Portugal, tal como os clubes de outros países, sobretudo os países do sul, periféricos, têm de ser formadores e vendedores, não podem ser compradores, nós não temos condições para isso, e os clubes estão mal construídos, estão mal pensados, e muitas vezes, o resultado, em si, é um valor absoluto, o que leva a essas situações.

**Segundo notícia dada pela Lance!Net a 25 de Fevereiro de 2014, a FIFA irá desregulamentar a actividade dos agentes de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e os jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. Pedia-lhe agora a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol? Esta liberalização...?**

Eu penso que é mau para o futebol por uma razão: porque a pior coisa que pode acontecer a um jogador é não ter pessoas profissionais a trabalhar com ele, e tudo o que é “bicho” – e isto é uma metáfora – passará a ser intermediário, o que vai criar muitas situações de desconforto com os jogadores, que trabalharão com pessoas que

não estão creditadas, que não conhecem o mercado: tudo aquilo que é curioso vai poder intervir no mercado.

**Mas o que acontece, também, é que hoje em dia cerca de 75%/80% dos negócios...**

Já não estão legalizados...

**...é feito por agentes não licenciados...**

Mas isso, infelizmente, não é saudável, [antes] pelo contrário: é preocupante, porque, repare: os jogadores de África que vieram para cá – quando digo “para cá” estou a referir-me à Europa – de forma menos profissional...tudo isso é preocupante porque isso pode ter um preço.

**Acha que os exames para obter a licença de agente da FIFA, como eram feitos, davam bases sólidas para defender os interesses do jogador ou acha que ficavam aquém?**

Bom, eu penso que davam bases [sólidas]. Se você me perguntar se podiam ser mais sólidos, mais abrangentes, evidentemente que sim, isso é como quem tira um curso universitário: se eu lhe perguntar a si se você podia estudar muito mais e ter uma formação muito mais vasta obviamente que podia, tudo é relativo. Mas entre ter alguma formação e saber como é que as coisas funcionam – e nesse aspecto os exames davam isso – e não haver nada, penso que é mau não haver nada, quer dizer, isso será o deserto, até porque em nome da transparência é importante que as pessoas possam assumir responsabilidades e possam ser penalizadas no caso de não estarem a cumprir com as regras. Com a nova liberalização ninguém responde por nada...

**Pois...**

...tudo aponta para que não se responda por nada. Mas isso tem a ver com a situação conjuntural em que a FIFA...curiosamente, a FIFA (deixe-me aqui dizer-lhe isto, penso que esta seria a parte mais importante da nossa conversa), em lugar de ver nos agentes normais pessoas que podem interferir de uma forma positiva no mercado,

não compreendeu que o grande problema são os fundos que neste momento intervêm no mercado, os fundos é que têm a ver com o branqueamento de capital, com o branqueamento da corrupção, deviam era de estar preocupados com os fundos porque os fundos falseiam a verdade desportiva: compram jogadores, compram treinadores, vendem jogadores,...intervêm nos campeonatos um bocado como [as] apostas de jogos. E a FIFA sobre essa questão está calada, não abre muito a boca, diz que os fundos são proibidos mas não se mexe...

**Pois...mas em que sentido é que acha que os fundos são assim tão negativos para o futebol?**

Então, repare, a partir do momento é que há transacções de activos dos clubes que não têm de ser comunicados a ninguém...muitas vezes os clubes estão a vender património sem o respectivo clube, em si, ter conhecimento disso. Depois, você tem fundos que intervêm em dois ou três clubes: onde é que está a transparência? Porque é que quer que este ganhe, onde está a investir, e não quer que aquele ganhe? E, se você reparar, a partir de uma certa altura, os fundos passam quase a ser donos dos clubes e dos campeonatos, o que falseia a verdade desportiva. Esse sim é que é, na minha opinião, o grande cancro do desporto dos próximos tempos, os fundos: deviam ser claramente proibidos. Tem a ver com o branqueamento de capitais, muitas vezes capitais daquilo que é mais negativo, como a prostituição, está lá tudo...Quem hoje quiser branquear dinheiro, com os fundos fá-lo de forma facilíma, legítima.

**Como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Bom, a tendência, neste momento, é para uma desregulamentação. Eu penso que o mercado, em si, acabará por resolver a questão, porque quem tem mais experiência e mais soluções é com quem os jogadores acabarão sempre por falar, com as mesmas pessoas que lhes resolvem os problemas, com ou sem regulamentação. Sabe que, para um jogador, aquilo que dá credibilidade não é ter um “cartão FIFA” nem um cartão da Federação Portuguesa de Futebol a dizer se [o agente] está ou não registado: para um jogador, aquilo que tem credibilidade é saber que tem uma pessoa que está sempre com ele, que o pode ajudar, que está 24 horas disponível e que o

pode ajudar a resolver problemas que muitas vezes, de outras maneiras, não podiam ser [resolvidos]. Eu quero dizer uma coisa: quando digo “pode” não quer dizer que o agente tenha sempre as soluções todas, não [as] tem, agora, sendo um profissional é uma pessoa que está sempre disponível para encontrar soluções, conjuntamente com outros agentes, para resolver os problemas de trabalho e de mercado do jogador. Se chegarmos a uma conclusão, como compreendemos, que há desemprego, que há dificuldades, que a situação cada vez piora mais,...ouça, eu penso que, mais do que nunca, os agentes são precisos, nem que seja para encontrar novos mercados para quem quer exercer uma determinada profissão. Ainda que eu aconselhe aos jogadores jovens, para além de jogar à bola, estudar também, faz-lhes bem e é importante.

**7 de Março de 2014 – Acha que a presença de agentes no futebol é saudável?**

Eu acho que [o agente] é um elemento muito importante. No meu tempo não havia mas já desde há uns anos a esta parte que acho que é um elemento importantíssimo dentro do mundo do futebol, hoje em dia.

**A opinião pública tem a ideia de que o agente de futebol é uma pessoa desonesta e que vive apenas à custa do rendimento do próprio jogador. É possível fazer-se uma carreira de agente de jogadores sendo-se uma pessoa honesta?**

Sem dúvida, isto é como tudo: há gente boa, gente menos boa,...há de tudo, como em qualquer outra profissão, não é?

**O que é que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

Eu acho que quando se é jovem, quando estás a começar...se fará a diferença [ter empresário] já antes dos 18 anos vai depender muito dos pais, [na escolha de] para que empresário vais, quando [o jogador] desponta já depois dos 18 anos, isso depois será uma questão, como tu falaste e muito bem, da confiança que o jogador veja nos empresários, porque quando um jogador desponta, aparecem-lhe 20 mil empresários, [e aí] é ele que tem que escolher.

**Mas, por exemplo, um médico não tem nenhum agente: o que é que difere a profissão de futebolista das outras e o faz ter um representante?**

Porque no mundo dos médicos não existe este elemento, não existe a FIFA. É um mundo à parte o mundo do futebol. Por isso existe este elemento que é o empresário, e o empresário busca os melhores jogadores. Quem tem de decidir, depois, será sempre o jogador, se for antes dos 18 anos, os pais [é que têm de decidir].



**E será que tem a ver também com o próprio mediatismo do futebolista e do facto de haver tantas transferências?**

Em que aspecto?

**Em relação aos agentes terem começado a aparecer no futebol...**

Não, o agente já existe há muitos anos. Agora, já mais [regulamentado]...com certas leis. Quando a FIFA entrou nisto [estava muito desregulamentado]...porque agora [o agente] já se chama “Agente FIFA”, na altura não havia [essa nomenclatura e tudo o que ela acarreta], não haviam tantos [agentes] como há hoje, mas recordo-me que nos anos 80 havia três ou quatro, [desde] então foi crescendo, como [em] qualquer outra profissão.

**Algumas das transferências que foi tendo ao longo da sua carreira, apesar de não ter tido nenhum agente, tiveram certamente vários intermediários durante o processo negocial das mesmas, como outros agentes que não os seus. Pedia-lhe então que me falasse sobre a importância que estes tiveram para que essas oportunidades tenham surgido e para que as respectivas transferências tenham sido bem-sucedidas.**

Bom, empresários no meio da operação...do Porto para o Atlético [de Madrid] teve [envolvido] o Roberto Dal e, depois, tive sempre no meio das operações, não era meu [agente], mas fazia as operações entre clubes, o Luciano D’Onofrio, isto é, Benfica-Marselha, Marselha-Reggiana, Reggiana-Milan, [foi] sempre [o] Luciano D’Onofrio. E tinha sempre um advogado comigo, claro.

**E até que ponto é que estes intermediários foram importantes para que essas oportunidades tenham surgido e para que as respectivas transferências tenham sido bem-sucedidas?**

Importante, especialmente, talvez, se tiver que...o mérito que teve o Luciano [D’Onofrio], neste caso, foi ter-me levado do Benfica para o campeão da Europa, que não era fácil. Não nos podemos esquecer que naquela altura não havia a Lei Bosman, só podiam jogar três jogadores, dois ou quatro (não me recordo agora), por equipa, não havia a liberdade que há hoje, do jogador comunitário [poder movimentar-se sem

essas restrições], não era fácil ir para o campeão europeu, daí ter sido um grande trabalho, neste caso, do empresário. Também me recordo [da transferência] da Reggiana para o Milan: *OK*, tive de fazer uma experiência, mas ele preparou o negócio e fui para o Milan, uma das melhores equipas do mundo e, também [aí], com o mesmo problema [da restrição] dos [jogadores] estrangeiros [ndr: em Itália só podiam ser inscritos três estrangeiros por equipa até pouco antes do mundial de 1994, altura em que o limite foi alargado para seis].

#### **E no caso do outro agente, do Roberto Dal...?**

O Roberto Dal vem com o Jesús Gil y Gil [ndr: presidente do Atlético de Madrid de 1987 a 2003]. Mais que meu empresário foi ele que meteu o Jesús Gil y Gil em contacto com o Porto, neste caso.

#### **Até que ponto é que acha que um jogador ser representado por um agente melhora o rendimento do próprio jogador?**

Não, aí não tem nada a ver. Aí o agente não pode fazer nada, o agente não está dentro do campo. Agora claro, para o agente também poder vender bem...vai depender do trabalho que o jogador faça dentro do campo, mas o agente não tem nada a ver com o trabalho que o jogador possa fazer dentro de campo, se corre bem ou menos bem.

**Eu pergunto-lhe isto porque, por exemplo...vamos imaginar o caso do Cristiano Ronaldo: neste momento, com tantas coisas que o rodeiam (contratos de publicidade e tudo mais), se fosse o próprio jogador a ocupar-se dessas questões, se calhar, não estava tão focado no [seu rendimento desportivo]...**

Sim, mas estamos a falar do melhor empresário do mundo, que é o Jorge Mendes, que aquilo é uma empresa...isto é, ele só se dedica ao futebol, puro e duro, às negociações, mas depois tem uma equipa para tratar de tudo o que é o *marketing* e a publicidade, não só do Cristiano [Ronaldo] mas também de todos os outros jogadores que ele tem [na sua carteira de clientes].

**Mas ao tratar dessas questões, não acha que pode melhorar um pouco o rendimento do jogador, permitindo que este se concentre mais no seu rendimento desportivo...**

O rendimento não, pode trazer é mais dinheiro, a nível pessoal, para cada jogador, para cada caso, dos seus jogadores...agora melhorar [o rendimento do jogador] dentro [de campo é] impossível, é impossível que o empresário [consiga fazê-lo]...pode dar-lhe moral, pode injectar-lhe confiança, mas [fazer com] que [o jogador] possa melhorar no dia-a-dia, isso acho que não.

**Cada vez mais, os agentes assinam contratos de representação com menores. Pensa que isto é bom ou mau para o jogador e, conseqüentemente, para o próprio futebol?**

Têm que assinar os pais, o menor nunca pode assinar...

**Sim, sim, através dos pais: mas acha que é bom ou é mau?**

Já faz parte do negócio. Os miúdos que estão a ir para o Barcelona e para o Real Madrid com 8 anos de certeza que já têm empresário. Isto é o novo mundo, isto é uma loucura...se eu estou de acordo ou não com isto? Cada um tem a sua opinião, mas é uma autêntica loucura, há miúdos que são contratados...falo no Barcelona e no Real Madrid porque conheço vários casos e de certeza absoluta que já têm empresário. Claro: com a assinatura dos pais.

**Mas na sua opinião isso é bom ou é mau?**

Eu penso que estes miúdos de 8 anos, 10 [anos]...de certeza que muitos deles não vão chegar "lá". Agora, o que me preocupa é que quando cheguem aos 17, 18, 19 anos, [altura] em que muitos vão falhar, tenham um seguimento a nível pessoal. Não será fácil, depois, o futuro deles, se falharem. Daí achar que os clubes, estes grandes clubes, deviam ter [essa preocupação]..."Vamos pensar no caso de este miúdo não dar jogador: como é que vai ser o futuro dele, depois?".

**Por isso é que os clubes cada vez se preocupam mais com a própria formação escolar do atleta, não é?**

Sem dúvida.

**Quais é que são as principais diferenças dos agentes dos anos 90 para os agentes de hoje em dia?**

Hoje há muita concorrência, muita concorrência...há muitos empresários. Naquela altura havia muito poucos. Também não existia o que é hoje o “agente FIFA”, teres que ter a licença para poder negociar, era tudo mais, entre aspas, “selvagem”. Não sei se [a situação] está melhor agora ou pior. O que eu vejo é que há uma grande concorrência e às vezes, desta concorrência, surgem grandes inimigos entre os próprios empresários.

**Em 2015, a FIFA vai desregulamentar a actividade, ou seja, vai deixar de emitir licenças, vai-se retroceder um pouco nesse aspecto. Acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

Acho que é bom, acho que é bom. Agora, também achava...porque qualquer um pode trabalhar neste mundo, basta um advogado qualquer, que pode fazer a figura de agente FIFA. Mas tinha que estar muito mais controlado sem dúvida alguma.

**Porque é que acha que é bom?**

Pela concorrência desonesta que há entre muitos eles, de [serem] inimigos [até] à morte, de ameaças de morte, sei lá o que é que pode haver aí...é um mundo, no fundo, complicado, complicado...não digo para quem já está lá em cima, mas de certeza que os que estão lá em cima passaram por esta fase de muita concorrência, de muitos inimigos e de muitas ameaças. Conheço situações horríveis entre empresários.

**É que neste momento a FIFA diz que cerca de 80% dos negócios do mundo do futebol são feitos por agentes não-licenciados, daí também a FIFA estar a desregulamentar a actividade...**

Sem dúvida, porque esses agentes podem trabalhar com um advogado e então mais concorrência há, não é?

**Sim...e porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Porque isto é a demanda, tu não...um clube recebe informação dos empresários. Se está a precisar de um lateral-esquerdo...no processo de contratação vai ter muitas ofertas de laterais-esquerdos de vários empresários, à parte do *scouting* que possa fazer. Mas às vezes o *scouting* pode não ter um [lateral-esquerdo] preparado e talvez chegues tu aqui: “Olha, tenho este lateral-esquerdo do Paraguai”, da Grécia, de onde for, e talvez encaixe com o que querem, talvez não estejam a acertar com o que estão à procura, a nível de *scouting*...

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Não, porque isto é impossível, cada jogador tem um agente e [os clubes] têm que acabar por falar sempre com os agentes...mas, neste caso, há dois estilos diferentes de agente: um que é o agente do jogador e outro que pode fazer as operações entre clubes.

**Os chamados *brokers*...**

*Brokers*, aí está, também podem ser agentes FIFA, ou o que for, mas fazem muitos negócios entre clubes, que não têm nada a ver com o jogador. Neste caso, há dois elementos dentro da mesma operação: o agente que vai ganhar dinheiro pelo jogador [pela sua representação] e o agente que ganha dinheiro [por ter feito a mediação] entre os clubes.

**Antes de lhe colocar algumas questões sobre esse tema, dizia-lhe o seguinte: quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si**

**representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe uma comissão dessa transferência. E os clubes, também ganham com essa intermediação? Como?**

Os clubes normalmente pagam. Os clubes têm que...ganham com o rendimento do jogador. Se for um grande clube, [este] quer que o jogador renda para ganhar títulos. No nosso caso, português, somos um país vendedor, [os clubes] querem que o jogador funcione bem para poder ser vendido por muito mais dinheiro, para fazerem um bom negócio. Agora, a nível do negócio, o clube nunca ganha, ganha sempre quando o jogador rende...

**Mas não se pode dar o caso de o clube ganhar por o agente [do jogador] ou o *broker* conseguir baixar o preço da transferência?**

Depende das negociações, claro, faz parte de cada negociação...isto é como tudo, claro que um clube português não pode comprar o [Gareth] Bale [ndr: segundo Florentino Pérez, presidente do Real Madrid, Bale custou 91 milhões de euros, sendo que a imprensa inglesa afirma que este custou 101 milhões], depende de cada negociação...

**Mas os clubes podem até ganhar com essa intermediação por parte do agente ou do *broker*, ou não? Baixando o preço...**

Depende do jogador, depende de cada situação. Agora, quem está no mundo do futebol também conhece o mercado, sabe quanto é que custa cada jogador, não é? [O negócio] Pode ser [feito] 1 [milhão de euros] acima ou 1 [milhão de euros] abaixo, mas sabemos que cada clube sabe o limite que tem e sabe o [sector de] mercado que pode atacar. Agora, claro que pode baixar um bocadinho, ou subir um bocadinho, isto depende sempre de cada negócio...

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

É a mesma [resposta que já dei]...há um empresário só do jogador, que recebe do jogador e que [cuja comissão] pode ir de 3% a 10% – alguns [empresários], os *top*, já não recebem do jogador, só recebem do clube, ou seja, o que tiverem a receber do jogador – os 10%, os 5% ou o que tiverem acordado – é pago pelo clube. E [n]outros [casos], paga o jogador, mensalmente, cada vez que [os jogadores] recebem vão pagando aos empresários um valor que, mais ou menos, vai de 3% a 10%, mas não pode ser mais de 10%.

**Como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

De igual maneira: se faz a operação tem que ganhar uma percentagem [da mesma], acordada antes, que pode ir até 10%.

**OK. A forma de pagamento, depois, é que depende, não é? Pode ser semestral...**

Tem a ver com o acordo que façam entre eles.

**Fazendo você o trabalho de *broker*, eu pedia-lhe que me explicasse o que é um *broker* no mundo do futebol.**

Um *broker* é isto: [é uma pessoa que] não tem jogadores e [cuja actividade] consiste mais ou menos nos contactos que tens...o Milan precisa de um lateral-esquerdo, conheces bem a filosofia do Milan e tentas colocar no Milan um lateral-esquerdo que pensas que é ideal para o Milan; sabes quanto é que o Milan pode gastar, é uma questão de buscar...aí está, claro que o *scouting* anda à procura mas o *scouting* não é tudo, não vê todo o mundo do futebol...

**E normalmente são os clubes a contactá-lo a si ou também acontece, às vezes, ser você a contactar os clubes e a tentar perceber o que é que os clubes precisam?**

Eu estou completamente fora deste mundo do futebol, hoje em dia. Mas normalmente, as duas partes, as duas partes...normalmente, o clube chama um *broker* quando quer vender, então normalmente recibes as chamadas, mas também ficas sempre com a informação do que precisam. Mas normalmente...

**E quando é para comprarem, não?**

Porque é fácil. No momento em que te ligam para vender, normalmente já sabes o que é que está a acontecer dentro daquele clube, ou perguntas “O que é que está a precisar, Presidente?”, “Olha, vou precisar de um lateral-esquerdo”, de um ponta-de-lança, o que for... “Qual é o preço?”, “Olha, posso ir até x”. Então, normalmente buscas no planeta do futebol o jogador que ele está a precisar, dentro do dinheiro que ele pode gastar.

**Mas sabendo-se que você fez de *broker* nas transferências [a título de empréstimo] do Carlos Martins e do Franco Jara para o Granada...**

Aí não foi de *broker*, aí foi mais de amizade entre os dois clubes...

**Mas acaba por ser mais ou menos a mesma coisa não é? Fez a ponte entre os dois presidentes e participou na negociação, não?**

Claro.

**Quando a oportunidade surge continua a aproveitá-la ou já está completamente afastado das negociações?**

Aí foi mais porque tenho uma grande amizade com os dois: o Quique Pina, presidente do Granada, é meu amigo íntimo, e tenho uma grande relação, [começada] há mais de 20 anos, com o presidente do Benfica, com o Luís [Filipe Vieira]...

**Quais as principais diferenças, ao nível de competências que uma pessoa tem de ter, entre a actividade de agente de jogadores e a de *broker*?**

Eu acho que são as mesmas. Para quem está a começar, como é o teu caso, uma [competência necessária] é seres persistente, mostrares que és uma pessoa honesta, e depois é ir pouco a pouco mas isto, depois, depende tudo dos contactos. Para quem está a começar, é ir pouco a pouco, degrau a degrau, para chegar a todos os clubes onde se possa chegar, ao máximo, porque é um negócio, puro e duro, de contactos. E também, claro, tens que ser honesto, sem dúvida.



**Mas, por exemplo, no caso do agente de jogadores, este também tem que ser um pouco psicólogo do jogador, tem a ver mais com um trabalho de acompanhamento do jogador, ao passo que o *broker* pode até nem conhecer os jogadores e simplesmente fazer esses contactos, não é?**

O *broker* não tem nada a ver com os jogadores. Se há um problema com a luz da casa do jogador, o *broker* não tem nada a ver com isso, mas sim o empresário...

**Exactamente...e como é que costuma ser dividida a remuneração entre o *broker* e o agente do jogador?**

Bom, se for um grande jogador, claro que o *broker* tem que receber muito menos se fizer o negócio com o empresário do jogador. Se for um jogador difícil de colocar, muito difícil de colocar, aí dividem [a comissão em] 50%. Se é um jogador com mercado, é justo que o empresário do jogador, que está no dia-a-dia com ele, ganhe muito mais, pode ser 75%, 80% e para o *broker* 20%, 25%, se é um jogador que custa muito colocar, que praticamente não tem mercado, então aí é 50% para cada um, há mais trabalho do *broker* porque o agente não o consegue colocar...

**Depende do esforço e do trabalho que cada um tem com a transferência, não é?**

Normalmente, quando há um jogador que não se consegue colocar, não só os clubes [vão chegar aos *brokers*] como o próprio empresário vai chegar aos *brokers*, não é?

**O *broker* pode ganhar mais do que o próprio agente do jogador?**

Não, difícil, não, não, não, isso nunca...

**Nunca?**

Isso nunca. A não ser que faça a operação entre clubes e ainda vá buscar uma comissão ao empresário, mas isto sempre e quando o jogador seja muito difícil de colocar. Normalmente, isso acontece já quando o empresário do jogador está a chamar os *brokers*, isto é, já desistiu de ligar aos seus contactos de clubes. Chega à última solução, para o *broker*: "Ouve lá, vê lá...".

**Só nesse caso é que o *broker* poderia ganhar mais do que o próprio agente...?**

...que poderia fazer o negócio entre clubes e também ganhar uma percentagem do agente, que podem ser uns 50%...

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

Os dois clubes, sempre, claro, o empresário do jogador e o *broker*, podem estar [envolvidos] quatro elementos, neste caso. Agora, destes quatro...cada clube pode aparecer com dois, duas pessoas, mais a equipa do empresário, mais a equipa do *broker*...numa operação, isto é, desde que começa, até que acaba, talvez estejam aí [umas] 8, 10 pessoas envolvidas.

**Às vezes, há operações que podem ter um agente mandatado pelo clube vendedor e um agente mandatado pelo clube comprador, não é? Às vezes, estão presentes dois agentes, um de cada clube, ou não?**

Isso raramente acontece, raramente acontece. Raramente, tem que ser uma coisa milagrosa para se ter um mandato de cada um. Normalmente, já têm um mandato dos dois: os *brokers*, neste caso...

**É que eu li que em Inglaterra isto acontecia bastantes vezes...**

Talvez para teres a segurança de que ninguém te vai falhar, não é?

**Exacto...**

“Pede o mandato de compra e eu peço o mandato de venda”, para estares seguro de que vais receber comissão.

**Mais o agente do jogador, nesse caso...?**

Mais o agente do jogador, que está no meio, sim. No caso do agente não é preciso autorização...

E quando há um *broker*, já não tem sentido haver um agente de cada clube, em princípio, porque o próprio *broker* faz essa ligação entre clubes...?

O *broker* faz isso...

**14 de Fevereiro de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratualmente ligados a apenas um. Diga-me que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratualmente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como convence um jogador a assinar um contrato de exclusividade consigo?**

A sua pergunta não me deixa completamente identificado, pois um jogador não pode estar ligado a vários agentes mas sim a um agente e se o jogador diz que prefere estar ligado a vários agentes é porque não sabe o que é que lhe pode estar a acontecer.

**Mas, imagine, eu, como jogador, assino um contrato de exclusividade consigo, ou seja, só posso trabalhar consigo, porque senão...**

E eu é que posso passar mandatos a outros agentes, nunca o jogador...

**Mas imagine que eu não quero assinar um contrato de exclusividade consigo...**

Nunca vais assinar contrato comigo...

**Mas já posso trabalhar com vários agentes...**

[Aí] Já não sei, não posso responder a uma coisa que eu não sei...

**Mas não conhece casos de jogadores que...**

Não...

**...não têm contrato de exclusividade...**

...quem não assina [um contrato de exclusividade] comigo não trabalha comigo...

**Mas conhece casos em que isso acontece, ou não? Sem ser consigo...**

Não, não conheço, não conheço.

**Não conhece?**

Não. O jogador...quando chega...quando eu procuro o jogador e quero trabalhar com ele, ou assina [um contrato de exclusividade] comigo ou não trabalha comigo.

**Mas não viu já isso acontecer com outros agentes?**

Não sei...

**Não conhece [casos desses]...?**

Desconheço completamente.

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Porque depende da força que cada agente tem em cada clube e os clubes têm sempre uma tendência para contactar outros empresários para recorrer ao jogador pretendido, neste caso, pelo clube, independentemente deste ter agente ou não.

**Mas não acha que nalguns casos os clubes poderiam poupar algum tempo e dinheiro se contactassem directamente o agente do jogador e o clube?**

Não tem a ver com dinheiro, tem a ver com o sistema que está implantado no futebol...

**Exacto, isso também foi uma coisa que vários agentes me disseram...mas o que lhe perguntava era: porque é que acha que esse sistema começou a ser implantado? Quais é que são as vantagens para o clube em si?**

As vantagens para o clube não são nenhuma, o sistema foi implantado pelo dirigismo que existe em Portugal, pelos presidentes, pelos directores-desportivos e por aí fora...

**Mas acha que por uma questão de comodidade ou mesmo porque [o clube] também ganha com isso?**

Não, interesses, interesses...

**OK. Mas nesse caso, então, o clube até pode ficar prejudicado nos negócios...**

Claro.

**E quem ganha com isso acaba por ser o agente e o próprio jogador...**

Não sabemos, vários ganham...

**Mesmo fora disso? Pode ser fora desse [círculo]...?**

No futebol tudo pode acontecer...

**Mas tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Sim, se [o negócio] for feito com o mínimo de pessoas possíveis recorre-se a uma verba mais pequena do que tendo mais pessoas incluídas...

**A opinião pública acha que, por vezes, se paga demasiado aos agentes mas se calhar também não sabem que os clubes poderão poupar ainda mais do que aquilo que pagam, não é assim?**

Mas a opinião pública também desconhece qual é o trabalho dos agentes com vários jogadores, só sabe daquilo que se escreve nos jornais, daquilo que ouve falar...às vezes, da realidade para aquilo que eles ouvem falar é totalmente diferente.

**É que imagine: eu, como clube, pago 500 mil euros a um agente. No entanto, poderá ser possível eu poupar 1 ou 2 milhões de euros na transferência de um jogador, ou não?**

Eu acho que tudo aquilo que os clubes podem pagar a um agente, a um jogador, ou a alguém, nunca será muito, porque se foi acordado e combinado, será aquilo que tenha sido estipulado. Agora, para se pagar 500 mil euros a um agente, numa comissão, tem

que ser um negócio de milhões de euros e em Portugal há poucos negócios de milhões de euros...

**Nos Regulamentos dos Agentes de Jogadores, da FIFA, está estabelecido, logo no 1º artigo, que *“estes regulamentos não cobrem quaisquer serviços que poderão ser providenciados pelos agentes de jogadores a outras partes como directores ou treinadores. Tal actividade é regulada pelas leis aplicáveis no território da Associação”*. Posto isto, pergunto-lhe se, em termos práticos, há alguma diferença entre representar um jogador ou um treinador, no que concerne a remunerações para o agente e não só.**

É parecido, é muito parecido. Só que, por exemplo, um regulamento é como uma lei e a lei pode ser infringida: o regulamento também pode ser, só em caso de litígio é que se tem que reger pelos regulamentos, o que não acontece quase em caso nenhum...

**O que se passa até nos Regulamentos da FIFA, é que muitos dos seus artigos são infringidos porque já estão muito ultrapassados...**

Claro. E só serão válidos em caso de litígio, de uma das partes, claro.

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Dos meus jogadores nunca recebo nada porque eu pago para eles serem meus.

**Paga em que sentido?**

Pago aos jogadores para serem meus jogadores, porque os meus jogadores sou eu que [os] escolho.

**Mas paga mesmo?**

Pago mesmo.

**Mas como, faz-lhes uma proposta?**

Dou-lhes prémios para assinarem comigo.

**Mas consoante a prestação deles ou...?**

Consoante a sua qualidade. Chego a pagar mais aos jogadores que os próprios clubes onde eles jogam.

**Mas isso até nem é habitual...**

Claro que não é mas para se ser diferente tem que se provar que se é diferente.

**Então costuma receber apenas dos clubes...**

Logo, nunca até hoje, recebi 1€ de contratos com os meus jogadores...

**Então recebe sempre dos clubes, claro...**

E prioritariamente de clubes não-portugueses, de clubes portugueses nunca recebi 1€ até hoje.

**Isso ainda é menos usual, não é?**

Não sei.

**Mas porque é que não recebeu?**

Porque é a minha forma de trabalhar.

**Para poder ter uma relação privilegiada com os clubes portugueses?**

Para mostrar aos clubes que não sou empresário por dinheiro como a maioria deles são.

**Mas quando está a receber dos clubes estrangeiros...**

Isso é diferente.

**...não quer dizer que os esteja a roubar, é a sua profissão...**

Não se está a falar de roubo, estamos a falar de trabalho...quando um clube quer pagar uma comissão, seja ela de 5 euros, 100 euros, 1 milhão [de euros] ou 2 milhões [de euros], ninguém fala em roubar, é um negócio...

**Exacto, por isso é que lhe estou a dizer que até pode merecer receber dos clubes nacionais...**



Quando faço um negócio fora de Portugal quero receber aquilo a que tenho direito...

**E quando faz dentro de Portugal não?**

Não quero dinheiro nenhum...

**Mas ainda sobre esta questão, perguntava-lhe quais é que são as vantagens e as desvantagens de receber do próprio jogador, para si?**

Desconheço-as porque nunca recebi. Por exemplo, se eu fizer um contrato de um jogador que ganhe mil ou 2 mil euros por mês, tenho vergonha de ganhar 200 euros por mês desse meu jogador, mas se tiver um contrato de 1 milhão ou de 2 milhões também não vou precisar de receber do meu jogador...tenho outras formas de ser recompensado sem ter que recorrer ao contrato do jogador.

**Tais como...?**

O clube pagar-me.

**Mas conhece casos de outros agentes que...?**

Não conheço. Os jogadores é que conhecem. Por isso é que eles, depois, querem ser representados por mim...

**Como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

Depende da negociação, tem várias formas...

**Pelo que eu pude perceber existem duas maneiras mais usuais: ou é acordada uma quantia inicial que é paga ou agente ou, então é...?**

De várias formas, pode ser faseada: mensal, de uma vez, duas, três,...cada negócio é um negócio...

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Em que situação?**

No meu caso tem do jogador a mim ou de mim ao jogador, de 1 milhão de euros.

**Em caso de quebra do contrato?**

Em caso de não respeitarem as cláusulas que estão no meu contrato. Quem não as aceitar, nunca será meu jogador.

**Mas isso nunca foi usado ou já teve algum caso desses?**

Em Portugal acho que não.

**E no estrangeiro, já teve de accionar essa cláusula?**

Não sei.

**No seu caso, não aconteceu?**

No meu caso, quem não aceitar essa cláusula não assina comigo...

**Mas o que lhe perguntava era se já alguma vez teve algum problema e teve de accionar essa cláusula?**

Tenho dois, tenho dois neste momento. Estão a decorrer na FIFA...

**Mas pelo que pude perceber, através de conversas com outros agentes, a FIFA protege muito mais o jogador relativamente ao agente, havendo casos em que o jogador rompe com o agente e a FIFA não dá qualquer cobertura ao agente...**

De 900 casos que possam ocorrer na FIFA, se calhar os meus dois são casos em que eu paguei a esses dois jogadores para serem representados por mim. Ora, a FIFA vê 898 agentes a roubar e a enganar jogadores e vê um agente a ajudar jogadores, será que vai romper para o lado do jogador ou vai dar razão ao agente que ajudou e investiu no jogador? Aí a FIFA vê “Epa está aqui um agente que ajuda jogadores, que “activa” jogadores, que faz os jogadores crescer, investiu no jogador,...este agente tem que ser defendido. Se calhar os outros 898 vão perder os casos que meteram na FIFA porque ultrapassavam as regras da FIFA, as comissões,...depois a FIFA vai pedir todos os contratos que fizeram até ali, [vai investigar] porque é que houve litígio...vai reparar que o agente que engana o jogador não é o mesmo agente que investiu no jogador. Em 900 casos só há dois que saem em vantagem para o agente, se calhar esses dois são os dois que são meus porque eu paguei aos jogadores para serem meus.

**De qualquer das maneiras, como dizíamos há pouco, muitos destes Regulamentos da FIFA já estão ultrapassados e é difícilimo, ou mesmo impossível, qualquer agente...**

Não são cumpridos.

**Pois...mas a FIFA pode sempre pegar nestes regulamentos para provar que você, como outro qualquer agente, não está a cumprir todos os regulamentos...**

Mas eu estou a cumprir todos os regulamentos...

**Está a cumprir todos, todos? É que há aqui uns que nem sequer têm sentido...**

Não têm sentido porque isso depois varia de federação para federação. A Federação Portuguesa [de Futebol] tem uma lei, a da França outra, a do Luxemburgo outra, a da Guiné-Bissau outra, a de Cabo Verde outra e assim sucessivamente...

**Ou seja, você está protegido pela lei portuguesa porque cumpre...**

Não, não.

**No sentido em que o que está a fazer tem tudo a ver com os regulamentos do nosso país...**

Não.

**Da FIFA?**

Da FIFA...

**A alínea b) do parágrafo 1 do artigo 22º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de representar os interesses de qualquer jogador ou clube que lhe solicite para negociar ou renegociar contratos em seu nome” e a alínea c) do mesmo parágrafo, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de tomar conta dos interesses de qualquer jogador que lhe solicite”. O que acontece se o jogador que solicitar a um agente uma negociação de contrato tiver um contrato de exclusividade com outro agente?**

Pode haver uma parceria, pode-se chegar a acordo com o outro agente.

**Mas se não acontecer, supostamente quem tem razão...**

Pode haver litígio, depende da forma, também, de como estiver o contrato com o outro agente, depende de muita coisa...

**OK, mas se você, como agente, tem um contrato de exclusividade com um jogador, compete-lhe a si decidir se...**

Eu, por exemplo...se um jogador tiver um contrato de exclusividade com outro agente, comigo nunca trabalhará. Isso depois depende de cada agente...

**Mas se for o contrário: se você tiver um contrato de exclusividade com um jogador, não quer que esse jogador vá ter com outro agente...**

Claro que não, só com a minha autorização, com o meu consentimento. Aí já tem que haver um acordo.

**Nesse caso, entraria em litígio e depois, lá está, poderia ir para a FIFA...**

Claro, accionar as cláusulas...

**O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, de fazer uma boa assessoria de imprensa, promoção de imagem, entre outras actividades, não é assim?**

Mais ou menos. Acho que cada agente tem a sua forma, o seu estilo, o seu conhecimento, ou não. Eu acho que isso não será o mais importante para a boa gestão da carreira do jogador, é mais importante saber de futebol e fazer ver ao jogador, em vários momentos da carreira e do ano, se ele está bem, se ele está mal, se tem que mudar de clube, se não, se é uma boa aposta [ficar] onde está, porque tudo o que são

patrocínios, chuteiras, comunicação, assessoria, tudo [isso]...acho que não é por aí que o jogador vai ser [grande] jogador ou não.

**Abordou a questão da gestão da carreira do jogador na perspectiva de tentar apurar se este está bem ou não no clube actual. Muitas vezes, o que noto, através de histórias que já ouvi, é que alguns agentes olham muito para o lucro a curto-prazo, sem pensar na carreira do jogador, sendo que no longo-prazo até poderão ganhar mais aconselhando bem o jogador, não é assim?**

Será que esses agentes percebem de futebol ou gostam de futebol? É a pergunta que eu deixo. Eu, por exemplo, percebo de futebol, gosto de futebol, ensino os meus jogadores a gostar de futebol, ensino-os a serem melhores todos os dias, todas as semanas, a serem os melhores,...e isso faz parte da minha maneira de ser agente porque eu não sou agente para ganhar dinheiro só, eu sou agente para realizar sonhos de grandes jogadores, como tenho feito em alguns casos.

**Só para ter uma ideia, sem falar em casos concretos, quanto é que costuma acordar pagar a um jogador seu?**

Depende do jogador. Cada jogador tem um preço.

**E normalmente vai até que percentagem do seu salário no clube?**

Quando faço uma oferta a um jogador, já sei quanto é que ele ganha no clube e chego à conclusão que muitas das vezes chego ao pé do jogador e digo “Eu pago-te mais do que o clube onde tu estás...”. Eu, por exemplo, neste momento, tenho um jogador dos juniores do Benfica em que lhe pago mais eu do que o Benfica. Chama-se Gonçalo Guedes. Por exemplo...

**Eu estava-lhe a falar neste artigo, porque este é uma prova de um regulamento ultrapassado. Quando a FIFA diz que um agente só se pode encarregar de negociar ou renegociar contratos...**

Está enganada...

**...está enganada, porque nós vemos aí as empresas de agenciamento de jogadores a fazerem muito mais do que isto, não é?**

Eu faço muito mais que isso.

**Por isso é que eu lhe estava a dizer há pouco que, apesar de tudo, é quase impossível cumprir à regra estes regulamentos...**

É assim, se formos analisar, se calhar, todos os agentes, a maioria rege-se por ser só agente. A questão é ser mais que um agente. O Barcelona tem uma frase que é *"Somos más que un club"* [ndr: referência ao lema principal e mais representativo do Barcelona: *més que un club*, em catalão]. Isto também acontece nos agentes, nos presidentes, nos treinadores,...é preciso provar...

**Mas lá está, este artigo não tem muito sentido, porque também não tem problema nenhum...**

Os artigos só são válidos quando há litígio, são como as leis, é a mesma coisa...

**Mas a FIFA poderá então retirar-lhe razão, mesmo que a tenha, no litígio que mantém com os tais dois jogadores, baseando-se nestas pequenas coisas...**

Não porque a FIFA reconhece investimentos [feitos] em jogadores, o que há muito pouco.

**Muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-lhe então que me falasse um pouco acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.**

Eu tenho um caso [desses]. Eu acho que isso é uma vantagem para todos. Eu acabei de trazer um jogador para o Vitória de Setúbal que é do Peru, tem um empresário peruano: não faz sentido o agente gerir a carreira do jogador peruano em Portugal quando mora no Peru. Faz sentido, sim, delinear uma pessoa da confiança dele, que

lhe arranhou o clube, que lhe colocou o jogador, [deixá-la] gerir a carreira do seu próprio jogador.

**No fundo, podem ganhar os dois com essa parceria, não é?**

Todos: o jogador, os agentes...porquê? Porque o jogador passado um mês ou dois...no primeiro mês sente-se feliz, [porque] está em Portugal, mas passado um mês ou dois começa-se a sentir sozinho, abandonado, não sabe com quem é que há-de falar...é muito diferente do jogador saber que tem uma pessoa, que se houver algum problema está ali aquela pessoa que é da sua confiança e da do seu representante oficial...

**Pegando neste caso em específico, isto para si também tem as suas vantagens porque se precisar de fazer negócios no Peru fica com um conhecimento...**

É difícil...não me interessa [o mercado de] o Peru.

**Pois, mas imagine que este agente...**

Para outros países, sim...

**Para revalidar a sua licença de agente, tem de refazer o exame de 5 em 5 anos?**

Não, não.

**É porque todos os agentes me dizem que não, mas a FIFA tem nos seus regulamentos um artigo que diz que...**

Tem mas nunca foi aprovado. Pensar é uma coisa, depois, realizar é outra. Há muitos projectos que estão pensados e não estão feitos.

**Mas então não deveria estar aqui nos regulamentos supostamente...**

Não sei, nunca foi aprovado...

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E costumam ter presente o valor da**

**indenização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Claro.

**No caso do jogador ao clube são as cláusulas de rescisão não é?**

Sim, é a mesma coisa, tem sempre.

**Cláusulas de rescisão estas que, apesar da opinião pública não o saber, têm de ser sempre pagas pelo jogador ao clube para serem activadas...**

Normalmente o clube paga ao jogador e o jogador paga ao clube.

**Sim, sim, exactamente. Mas aquela coisa que se diz de que quando um clube bate a cláusula de rescisão, o clube onde está o jogador tem que o vender, isso não é bem assim porque, por exemplo, o caso do Nani...**

E do Matic...

**...teve que ser um valor superior...mas do Matic foi inferior ao valor da cláusula de rescisão até, porque os clubes chegaram a acordo...**

Era 25 [milhões de euros], estava no contrato.

**Mas a cláusula...**

Exclusivo para o Chelsea.

**Ah, para o Chelsea tinha uma cláusula [de rescisão] mais baixa? Mas, por exemplo, se olharmos para o caso do Nani, ele tinha na altura uma cláusula de rescisão de 20 [milhões de euros] e foi por 25 [milhões de euros] precisamente porque o Sporting não quis...**

Por causa das comissões...isso depois tem outras coisas...

**Mas segundo consegui apurar – e isto foi uma coisa que aprendi durante a minha investigação –, se um jogador tiver uma cláusula de rescisão de x mas o seu clube não quiser mesmo que ele saia e se outro clube pagar ao jogador para que este, por**



sua vez, pague a sua cláusula de rescisão, este último clube vai ter de pagar o valor da cláusula de rescisão mais o valor dos impostos. Daí que no caso do Nani, por exemplo, se tenha acordado um valor intermédio, entre aquilo que o Manchester United teria de pagar se quisesse bater a cláusula e o Sporting iria receber (líquido) se isso acontecesse...

É possível...

O artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores refere que *“Um profissional estabelecido que tenha, no decurso da temporada, aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva. Deve ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos. A existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso. Em tal caso, não devem ser impostas sanções desportivas, apesar de poder ser paga compensação. Um profissional apenas pode terminar o seu contrato nesta base nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado”*. Posto isto, pergunto-lhe porque é que acha que este artigo não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão descontentes para se desvincularem dos seus clubes.

Para já, esse artigo diz que é possível, sim, mas tem um ponto...

**Diz que a existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso...**

...numa base de caso-a-caso e tem de ser no último ano de contrato do jogador, quando o agente e o jogador vão invocar [esse artigo] ao primeiro e ao segundo ano, a FIFA e o clube defendem: “Não, mas o jogador não está preparado...”, depois eles dizem “Ah OK, no último ano, então, nós vamos validar...” porque a FIFA diz que o regulamento é assim, mas depois vai dizer “O clube tem razão”, senão toda a gente saía...

**Pois...neste artigo, a FIFA não fala em anos, mas no seu Regulamento do Estatuto e Transferência de Jogadores, a FIFA fala na existência de um período protegido...**

Vai acabar por ser no último ano de contrato.

**E mesmo assim, segundo a minha opinião e o que consegui apurar, no fundo, isto...**

Não faz sentido...

**...não beneficia ninguém: nem o agente, nem o jogador, nem o próprio clube...**

Não faz sentido.

**Se este artigo fosse invocado mais vezes para se rescindirem contratos, os próprios valores das [transferências]...**

Era uma guerra...

**...iriam baixar porque os clubes não estariam para arriscar...**

Claro.

**Para terminar este tema, quando a FIFA fala, neste artigo, numa base de caso-a-caso, acha que deixa este regulamento um pouco turvo ou acha que a partir do momento em que um jogador jogasse menos de 10% dos jogos oficiais conseguiria facilmente...**

Não, esse regulamento não tem sentido...esse e muitos outros que lá estão.

**A FIFA expressou a sua intenção de reformar os regulamentos relacionados com os agentes FIFA e introduzir o conceito de intermediários, o que resultou na indicação por parte da mesma de que esta não quer fazer exames na Primavera de 2014, segundo informação presente no *site* da Federação Inglesa de Futebol. Pedia-lhe que me desse a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

A FIFA é uma palhaçada.

**Acha que isto é mau para o futebol?**

Acho que a FIFA é má para o futebol. Não consigo responder a isso...

**Aqui a questão é que cerca de 70% a 80% dos negócios do futebol são feitos por agentes não-licenciados...**

Familiares de pessoas dos clubes...

**E até mesmo por pessoas que...**

Da FIFA...

**E mesmo pessoas... imagine, se eu tiver um amigo advogado, apesar de não ter licença... há muitas pessoas a fazer negócios assim...**

Sim, qualquer dia até os cães, os gatos e os periquitos fazem negócios...

**Qual é que é a grande vantagem que um agente FIFA tem em relação aos demais?**

Hoje [em dia], e em Portugal, nenhuma. Há pessoas não-licenciadas que fazem mais negócios do que agentes FIFA.

**Mas para os jogadores por si representados, qual pensa ser a vantagem?**

Tem mais a ver com o profissionalismo. Somos agentes, temos contactos, temos que ter mais ajudas para o jogador. É só mais por aí...

**Quando fala em mais ajuda, está a referir-se a quê por exemplo?**

Tem a ver com [ter acesso a] mais clubes fora de Portugal, melhores contratos,... porque quem não tem [contactos], pode não ter [esse acesso]...

**Como é o caso da Federação Inglesa de Futebol que só aceita negociar mesmo com...**

Com agentes.

**...agentes licenciados...**

Claro.

**Um dos argumentos que os agentes FIFA usam para defender o seu estatuto é que acabam por ter um “cadastro”, se falham podem ser punidos por isso, têm a sua licença em causa, ao passo que os outros agentes não-licenciados...**

Em caso de litígio...

**Ao passo que para os outros não há qualquer...**

Os outros não têm nada, os outros são uns passarinhos voadores...

**Se você mandasse, não era apoiante de agentes não-licenciados a operar no mercado?**

Não é não ser apoiante de agentes não-licenciados, eu sou é apoiante de regras e leis. Em Portugal não há lei, aí sou contra. Eu sou a favor da lei, [logo] sou contra não haver lei.

**E acha que se a lei, assim como os próprios Regulamentos da FIFA, fosse no sentido de liberalizar o mercado e de deixar toda a gente intermediar um negócio...como no fundo já acontece hoje em dia em cerca de 70%/80% dos negócios, acha que era melhor ou pior e porquê?**

Os clubes passavam o tempo a pagar multas por fazerem negócios com agentes não-licenciados.

**Mas já fazem...**

Então, porque não há multas, não há nada...se houvesse uma lei, se estivesse regulamentado que os clubes que fizessem negócios sem agentes [licenciados] tinham que ser punidos de tal forma...

**Mas no sentido contrário: se se criassem leis em que não houvesse punições...**

Mas não há punições. Só há para os agentes [licenciados] e os outros 80% que você falou, que fazem negócios, qual é que é a punição dessas pessoas? Não existe. [Essas pessoas] São o tal periquito, cão, gato, ninguém sabe quem são...

**Exacto, só que neste momento, teoricamente, isso é ilegal e acontece, não é?**

O futebol está como o nosso governo, só é bom para os ministros e para as famílias dos ministros.

**Mas o que eu lhe pergunto é se a lei permitisse a existência desses agentes não-licenciados, ou seja, se acabasse com a emissão de mais licenças, como a própria FIFA quer fazer, acha que era bom ou mau e porquê?**

*Pa*, isso é uma questão que é difícil responder, porque se não houver agentes há menos negócios para todos...

**Mas hoje em dia, a grande maioria dos negócios são feitos por “não-agentes” [ndr: agentes não-licenciados]...**

A maioria dos negócios é feita por “não-agentes” mas os grandes negócios são todos feitos por agentes [licenciados]. Se reparar, nos maiores 50 negócios do futebol mundial, todos [os jogadores envolvidos] têm [um] agente [licenciado].

**Acha que os exames para obter a licença de agente da FIFA, como eram feitos, com um elevado grau de exigência segundo quem já os fez, davam bases sólidas para defender os interesses do jogador ou acha que ficavam aquém?**

Não, são uma vergonha.

**É? Quando fez achou que eram fáceis?**

Uma vergonha...

**E focavam-se muito na parte legal ou era uma coisa mais geral?**

Uma vergonha: quem faz o exame [da] FIFA não sabe o que é representar o jogador.

**E como é que conseguiu, depois, adquirir esses conhecimentos de representação de um jogador?**

Já nasci com o dom.

**E também com a prática, talvez, não?**

Sim, trabalhei em futebol. Já fiz tudo, em clubes: presidente, director, treinador, director-desportivo, jogador, apanha-bolas, já fiz tudo...[assim] é mais fácil.

**Como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Por mim, podem acabar porque eu só quero ser agente mais dez anos, nunca foi o meu primeiro objectivo, ser agente de futebol, mas para chegar...por exemplo, a um objectivo, que é um dos meus principais sonhos, tive que passar por agente de jogadores, senão nunca poderia atingir esse patamar.

**E acha que a FIFA sempre vai com esta liberalização para a frente?**

Não, nunca vai conseguir acabar com os agentes FIFA. Já está muito implementado. Seria sempre uma grande polémica à volta de clubes e tudo.

**Quando diz acabar...a FIFA não queria acabar mas queria também deixar os outros entrar...acha que isso vai acontecer ou não?**

Não, a FIFA não pode acabar, porque a FIFA...a maioria das pessoas da FIFA, ganham com a maior parte dos empresários que já são ricos, por isso nunca vai querer acabar com eles.

**Mas mesmo que a FIFA abra o mercado legal a agente não-licenciados, os agentes FIFA [vão continuar a existir]...**

Nunca pode acontecer isso.

**Mas os agentes FIFA continuam a existir...**

Não pode haver um mercado legal e um não legal.

**Não, não, o que acontece é que, hoje em dia, 80% dos negócios são feitos por agentes licenciados e 20% por agentes não-licenciados...acha que a FIFA vai deixar que os agentes não-licenciados possam fazer negócios?**

Não, nunca vai reconhecer. Ou acaba, ou não reconhece.

**Ou acaba ou não reconhece...?**

Ou acaba com os agentes FIFA e fica tudo igual ou nunca vai reconhecer os outros...a FIFA diz que não reconhece esses negócios, quem os reconhece são os clubes, mas o problema é que 80% dos negócios são feitos por esses empresários...mas são os pequeninos. São os outros todos. No Benfica, no Porto e no Sporting, é tudo [feito] só com agentes [licenciados], os outros é que é *não importa quem*, percebes? Os jogadores que o Benfica, o Porto e o Sporting querem, têm todos [um] agente [licenciado], os outros é que ninguém sabe. Muitos dos jogadores da 2ª [Divisão] B não têm, muitos dos jogadores da 3ª [Divisão] não têm [ndr: antigas 2ª Divisão B e 3ª Divisão fundiram-se, dando origem, em 2013-14, ao actual Campeonato Nacional de Seniores], os clubes, quando não têm dinheiro, recorrem a esses jogadores: “Quem é o agente?”, “Ah, é este senhor”, “Quem é este senhor?”, “Não sei”, “O que é que ele faz?”, “Tem uma série de batatas e cenouras...”.

**O que acontece é que quando a FIFA autoriza o irmão ou o pai do jogador a representá-lo, está a criar um precedente porque, imagine, eu posso ter mais conhecimentos para representar um jogador do que um pai de um jogador...**

Mas aí tens que provar: ao jogador, à família do jogador...

**Mas lá está, o pai de um jogador pode não estar capacitado para representá-lo...**

Mas está capacitado para receber.

**Pois...legalmente?**

Não é legalmente, isto é negócio. O pai do jogador [diz]: “Eu não percebo nada mas o meu filho é o melhor, ponto final, quero 1 milhão [de euros] e mais nada”, pronto, e depois?

**9 de Janeiro de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratualmente ligados a apenas um. Diga-me que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratualmente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como convence um jogador a assinar um contrato de exclusividade consigo?**

Eu não concordo com o facto de o jogador ter mais do que um representante, ou trata ele sozinho ou terá que ter sempre alguém, essa é a minha convicção baseada na experiência vivida até agora, naquilo que assisti. Acho que tem que haver, como em tudo na vida, uma relação em que o jogador tenha confiança numa só pessoa porque o facto de o jogador falar com dez agentes ao mesmo tempo significa que ele está a dar autorização a dez pessoas diferentes, a dez caracteres diferentes, a dez maneiras de trabalhar diferentes e, no mundo do futebol, isso é muito significativo. E mesmo para os clubes não é positivo saber que um jogador deu autorização a 3, 4 agentes...aliás, começamos por um princípio básico, que é: se houver 10 ou 5 agentes a tratar do mesmo jogador, pode acontecer – e acontece muitas vezes – um duplo contacto nos clubes e os clubes ficam logo desagradados, à partida, a primeira coisa que dizem é “Ah, mas afinal quem é o agente?” e, depois, há aqui relações privilegiadas: um agente tem uma relação [privilegiada] com um clube, o outro agente também pode ter [uma relação privilegiada com alguém desse clube] mas é com um treinador, o outro é com um director, são falados números diferentes, gera-se uma confusão inacreditável...não sou a favor disso. Acho que o jogador, hoje em dia, tem essa liberdade, que é esperar que...“Ah, eu não assino por ninguém, tragam-me alguma coisa de concreto e eu vejo”, se cada agente o promover no mercado, o jogador vai ficar dependente desta confusão toda, acho que é muito mau para o jogador.

**O que acontece muitas vezes, pelo que eu percebi, é que o jogador muitas vezes está com um representante que não tem grande domínio em nenhum dos mercados...**



Pois, isso acontece muito...

**...e por isso preferem ter...**

...pois, eu percebo isso, só que o jogador tem que criar, como em tudo na vida, uma relação com alguém que lhe dê confiança, pode é demorar tempo. Tem que perder algum tempo com isso, porque o jogador é parte interessada nisso. O dar autorização por dar...se o jogador decidir dar autorização a alguém tem que saber bem porque é que está a dar essa autorização. Ao comprometer-se em 2 anos, 24 meses, que é o máximo, tem que ser uma relação de confiança, portanto, isso demora, tem que se trabalhar...agora, não sou a favor de se dar [autorização] a *não sei quantos* [agentes] porque cria uma confusão dos diabos e depois os agentes dão autorização a clubes, a outros agentes...é uma confusão.

**Pois, estou a perceber...e porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Porque há factores muito sensíveis de dinheiros, de compensações a pagar entre clubes, de não o querer assumir, às vezes...

**Mas porque é que, muitas das vezes, os clubes recorrem logo directamente a intermediários e não...?**

Por vários motivos. Primeiro, porque há clubes que estão habituados a trabalhar apenas com determinados agentes. Usam esses canais e não têm problema nenhum com isso, portanto, usam-nos como verdadeiros intermediários, de alguém que lhes traz benefícios. Outro motivo, porque os clubes entendem que não querem ter uma abordagem directa de clube a clube com medo que dificulte o negócio, querem andar à volta, a saber como é que é e como é que não é para depois tomar uma decisão...

**Mas não acha que deveria facilitar o negócio, sendo uma abordagem mais directa?**

Deveria, mas já está instalado, é uma situação que eu acho que é difícil de contornar, já é uma situação que se usa no mundo do futebol desde sempre. Já se tentou várias vezes fazer o contacto directo entre clubes mas as coisas não funcionam, os clubes não querem assumir o interesse directo...por exemplo, em Inglaterra usa-se muito isso. Mas mesmo em Inglaterra, onde há esse costume, há essa tradição, utilizam muito os agentes. Na maioria das vezes, até usam mais que um agente numa só operação pois representam os clubes, mas o interesse é directo e assumido. Até em jogadores livres, os clubes às vezes arranjam maneira de se compensarem uns aos outros, porque consideram que há algo a dar aos clubes onde eles estiveram anteriormente e onde se promoveram.

**E qual a principal razão que encontra para isso não funcionar cá?**

Depende de muita coisa. Depende, primeiro, da tradição. Cá nunca ouve essa tradição, ouve sempre a procura de agentes. Porque é a maneira mais cómoda, para isso é que servem os agentes, é o seu trabalho. Acho que é uma situação que está enraizada no mercado português e na maioria dos mercados.

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Não, repare, isto é a mesma coisa que...as pessoas estão contra os agentes, dizem que é um mal necessário...o agente tem muito mais coisas positivas do que negativas. Há muitos negócios que jamais se fariam se não tivessem a presença do agente. Agora, o agente tem de ganhar também, os clubes ganham, os jogadores também e o agente trabalha de graça? Não poderia ser, existem intermediários em todos os ramos de negócio. O agente serve muitas vezes para desbloquear as situações, para fazer a ponte entre os clubes.

**É exactamente isso que eu quero apurar: por um lado, os agentes recebem com isso, mas claro que tem de haver uma contrapartida, ou seja, têm de facilitar também o negócio e era isso que eu gostava que me explicasse...**

Os agentes facilitam porque os agentes querem fazer o negócio e muitas das vezes os clubes é que pedem essa presença do agente.

**Mas a pergunta que eu lhe faço é: se o agente ganha dinheiro com isso, como é natural, tem o seu trabalho...**

Claro...

**...como é que o agente facilita? Explique-me, mais ou menos, como é que o agente facilita...**

O agente vai tentar saber de um lado e do outro, dos dois clubes, de que forma é que é possível transferir o jogador. Do clube a tirar [o jogador] e do clube a comprar. Vai saber o preço de venda e o preço de compra ou, numa situação em que o jogador é livre, vai saber das condições do jogador, que depois oferece ao clube, para o clube dizer se interessa ou não. Portanto, o agente quer sempre fazer o negócio, como é óbvio.

**Claro. Quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe uma comissão dessa transferência. Voltava-lhe agora a perguntar – sei que já falámos um bocadinho sobre isto – como é que os clubes ganham com essa intermediação? O negócio fica mais facilitado mas, em termos mais concretos, como é que um clube ganha com a intermediação de um agente? Um exemplo...?**

O clube que compra?

**Sim.**

Então...quer o jogador. Por exemplo, o Real Madrid, quando comprou o Ronaldo ao Manchester United, o que é que ganhou? Pagou um valor elevado, mas ficou com o Melhor Jogador do Mundo.

**E seria impossível sem o papel do agente?**

Seria. O Figo, por exemplo, a mudança do Figo, quando se mudou do Barcelona para o Real Madrid: impossível sem um agente.

### **Então, mas bastou pagar a cláusula...**

Mas era preciso convencer o jogador e o jogador não queria mudar. O jogador quer sempre a melhoria das condições mas depois, quando lhe dizem “*Epá, espera aí, é este [clube] que te vai pagar a cláusula, mas é «este» o clube...*”, ele diz sempre “lh, nem pensar. Nem pensar, que eu depois não posso jogar, depois vão-me assobiar e vão-me mandar cabeças de porco, telemóveis...”, “Mas isso depois esquece-se, são dois jogos, vais lá e vens e depois vais jogar com o [Racing de] Santander, com o [Sporting de] Gijón, ninguém te assobia *e tal*, vais ganhar muito mais [dinheiro], vais para outro clube *e isto e aquilo e não sei que mais...*e aqui este não te paga, se te quisesse pagava-te o que tu querias...”

### **No fundo, é essa influência que um agente, um representante, tem num jogador que é fundamental, não é?**

Sim, sim. É gestão de carreira, em principio é positiva, boa, de bom fundo. E o jogador tem sempre a última opinião e decisão, Ninguém lhe aponta uma pistola à cabeça.

**Nos Regulamentos dos Agentes de Jogadores, da FIFA, está estabelecido, logo no 1º artigo, que “*estes regulamentos não cobrem quaisquer serviços que poderão ser providenciados pelos agentes de jogadores a outras partes como directores ou treinadores. Tal actividade é regulada pelas leis aplicáveis no território da Associação*”. Posto isto, pergunto-lhe se, em termos práticos, há alguma diferença entre representar um jogador ou um director ou treinador, no que concerne a remunerações para o agente.**

Nunca ouvi falar em representar um director. Um treinador sim. Há uma diferença: representar um treinador significa poder actuar num campo mais alargado, o treinador se for...repare, um agente é como um advogado, ou uma pessoa de confiança, não é? Se o treinador disser “você vai-me fazer isto, vai falar com aquele e com aquele” é muito mais abrangente, sendo só de um jogador ou de dois é [agente]

só do jogador, portanto é essa a vantagem. Agora, depende de muita coisa, se é o treinador a mandar, se é o presidente,...por exemplo, há clubes onde não adianta nada ser o agente de um treinador: quem manda é o clube.

**No fundo o que interessa é que quanto mais influência uma pessoa tiver na sua equipa...**

Sim, sim. E ter sorte, porque se as coisas correrem bem é uma maravilha, agora, as coisas às vezes correm mal, os jogadores e os treinadores às vezes também cometem erros, não são só os agentes...

**Claro. Relativamente agora à parte das remunerações, perguntava-lhe como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Depende, depende. Nunca dos dois, tentar nunca receber dos dois: ou se recebe do jogador ou se recebe do clube. Tentar sempre receber do clube porque é a entidade que está a fazer o negócio com o agente. Portanto, isto é tudo caso-a-caso, situação-a-situação. No caso de ser o jogador a pagar ao agente nos contratos de representação fica lá registado na federação se é 10%, se é 15%, 30%, seja o que for...o que o jogador concordar...

**Mas normalmente...**

Normalmente é 10%.

**Pode ser mais ou pode ser menos...?**

Desde que haja acordo entre as partes.

**É que apesar da FIFA estabelecer nos seus Regulamentos um máximo de 10% muitas das vezes esse máximo é quebrado porque as pessoas às vezes...**

É, sim...

**E como é que se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube? Muitas das vezes são os próprios clubes a contratar um agente...**

Sim...então, o clube diz “olha trata disto e depois eu pago-te esta comissão”.

**OK, é que mais uma vez, lá está, os Regulamentos são quebrados porque a FIFA diz que neste caso deve ser pago um montante fixo mas costuma ser à comissão...**

Sim, vai dar ao mesmo...

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? E em que situação, se isso acontecer?**

Normalmente tem [estabelecido] que pelos serviços prestados pelo agente ao jogador, é-lhe paga uma comissão de x %, fica lá escrito, pode ser de 0%, 1%,...de 0% nunca pode, de 1% ao que for...

**Mas por parte do jogador ao agente...**

...ao agente...

**Mas há alguma situação em que o contrário também se aplique: o agente pagar ao jogador?**

Não, nunca.

**Nem quando está sem clube, nem nada?**

Não.

**A alínea b) do parágrafo 1 do artigo 22º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de representar os interesses de qualquer jogador ou clube que lhe solicite para negociar ou renegociar contratos em seu nome” e a alínea c) do mesmo parágrafo, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de tomar conta dos interesses de qualquer jogador que lhe solicite”. O que acontece se o jogador que solicitar a um**

**agente uma negociação de contrato tiver um contrato de exclusividade com outro agente?**

Não pode acontecer. Se tem exclusividade com um agente corre um risco enorme do próprio agente lhe meter um processo.

**Perguntava-lhe agora, pegando aqui mais uma vez noutra artigo, o artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA que diz que “*Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho*”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, de fazer uma boa assessoria de imprensa, entre outras actividades, não é verdade, isso acontece...?**

É.

**Por isso, quando a lei fala apenas na negociação e renegociação de contratos, está a ser muito redutora, não é?**

É.

**Muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-lhe que me falasse um bocadinho acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.**

É mais uma questão de ajudar a promoção desse próprio agente. Eu coloquei um jogador na Croácia [ndr: Rúben Lima, transferido do Beira-Mar para o Hajduk Split em 2011/12] e um agente de lá pediu-me para ser ele a aparecer no aeroporto porque é bom para ele lá, para a sua promoção e imagem. Eu concordo, porque é o mercado

dele, é bom para ele, se ele abrir lá mais portas eu meto lá mais jogadores, se eu entrar sozinho e deixá-lo de fora vou criar mais hostilidades do que o normal. Desde que isso não faça com que ele tente roubar o jogador ou por aí fora, não há problema nenhum, vejo isso como uma parceria.

**E informou-se um bocadinho sobre esse agente antes, tentou ter cuidado com a escolha ou...?**

É óbvio. Embora às vezes não haja muito tempo. Se eles aparecem com o contrato ou com a proposta do clube, nós só temos tempo de fazer dois ou três telefonemas a alguém...mas mesmo isso não é bom: o Pedro pode ter uma opinião, eu tenho outra, o Pedro gosta dele, eu não, ao Pedro correu-lhe bem, a mim não, portanto, é uma confusão...

**Para revalidar a sua licença de agente, tem de refazer o exame de 5 em 5 anos?**

Não. Isso está em estudo ainda.

**Ficou sem efeito?**

Ficou sem efeito, penso eu...Agora, foi proposto (com o que estou em total acordo), de x em x tempo fazermos cursos de actualização, como qualquer advogado, qualquer médico, que têm de estar sempre a aprender e actualizados, com leis novas...portanto, o que se propôs foi cada associação fazer, de x em x anos, uma reaprendizagem das leis.

**Você também teve de fazer aquilo que acho que é exigido pela Federação Portuguesa de Futebol, de ter 100 000 CHF, pelo menos no...? [o artigo 10º do Regulamento dos Agentes de Jogadores refere que em vez da apólice de seguro de responsabilidade profissional referida no artigo 9º (...) o candidato pode providenciar uma garantia bancária através de um banco suíço com um mínimo de 100 000 CHF (mais de 80,000€)]**

Não, isso era antigamente. As primeiras licenças FIFA passadas há 30 anos, 40 anos atrás, requeriam um depósito de 100 000 CHF na Suíça para seguro dos problemas que eles [agentes] podiam vir a trazer e esse dinheiro parado gerava juros, portanto,



era um dinheiro que estava a render e fazia-se um exame, que há na mesma. Agora há um seguro de responsabilidade civil, que é um seguro normal, sobre os jogadores que se tem, para no caso de haver qualquer incumprimento, o seguro cobrir, mas acabou essa situação dos 100 000 CHF.

**É porque continua nos Regulamentos e eu tenho falado com algumas pessoas...**

Não, mas acabou. Lá está, isso já é uma actualização, já acabou há bastantes anos.

**É que houve uma pessoa que me disse que estava a pensar ser agente mas depois lhe disseram que era preciso...**

Não, não.

**Aproveitando o facto de estarmos a falar nisto das licenças: a FIFA expressou a sua intenção de reformar os regulamentos relacionados com os agentes FIFA e introduzir o conceito de intermediários, o que resultou na indicação por parte da mesma de que esta não quer fazer exames na Primavera de 2014. Gostava de ouvir a sua opinião: se acha que isto é bom ou mau para o futebol, esta liberalização da...?**

Repare numa coisa, eu li, noutro dia, numa revista estrangeira que 60%...quase 50% ou 60% dos negócios, das transferências feitas a nível mundial, não são [feitas] com agentes licenciados. Porque é que andamos aqui a pagar às Federações? Para quê? Mais vale liberalizar e cada um faz o que quer. Estarmos aqui...isto vai ser sempre...a FIFA tem milhões e milhões de situações empilhadas, nós andamos a pagar...para quê? Não somos protegidos, não somos nada, eles não querem saber...eu prefiro que eles autorizem, que o homem do talho também possa vender um jogador.

**Mas isso para si, como agente FIFA, se calhar...**

Eu neste momento estou a trabalhar, e vou saber...são agentes e agentes que não estão licenciados, a operar no mercado.

**Só que você parte em vantagem porque tem esta licença...**

Não é vantagem nenhuma, acaba por ser uma desvantagem porque eu...a vantagem que tenho torna-se em desvantagem, porque qual é a vantagem que eu tenho, é pagar?

**Tem mais credibilidade, se calhar...**

Não, não, é igual. Se tivesse maior credibilidade, eles [i.e. os agentes não-licenciados] não teriam o poder que têm, só se negociava com agentes licenciados...

**Em Inglaterra ouvi dizer que eles...**

Inglaterra é um mercado à parte. Inglaterra autoriza um agente de cada clube, mais o agente do jogador e ainda muito mais coisas. Porque em Inglaterra é assim, é o mercado, é negócio. Há negócios que não se fazem porque de repente um agente aparece a dizer “Não, não, eu é que estou mandatado pelo clube...”, “Mas você é agente do jogador?”, “Não”, “Mas você é agente do outro clube?”, “Não”, “Então você o que é que está aqui a fazer?”, “Ah, eu tenho um mandato deste clube...”, portanto, Inglaterra é outro mercado completamente diferente, tem outra maneira...como eles bebem chá às cinco, guiam à direita, têm a rainha, têm a libra, têm isso também...

**E o facto de ter colocado o José Fonte em Inglaterra não o faz querer expandir-se mais neste mercado?**

O José fonte, e todos os outros que foram colocados em Inglaterra, foi um processo que demorou anos a construir pois até se ganhar confiança num mercado tão difícil e cheio de agentes demora tempo. Mas, de facto, o que ajudou mais até foi o [Hélder] Postiga na altura, embora a carreira dele lá tenha sido curta.

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Há contratos que têm essa cláusula, outros que não, que têm cláusula de saída, outros não, depende da negociação...

**Porque é que o artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores que refere que “*Um profissional (...) que tenha (...) aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva (...)*” não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão descontentes para se desvincularem dos seus clubes?**

Porque requer muita coisa...a pressão do próprio clube a dizer “Olha, se fizeres isso, então é que não jogas mesmo”...não é por aí, dá aspecto que o jogador não está contente, depois é posto à parte e o jogador tem medo...mas é o jogador que quer, não é o agente que faz isso por ele, é o próprio jogador que diz [a si próprio] “É melhor não fazeres isso”, não é por iniciativa do empresário...Era bom que fosse utilizada mais vezes, como qualquer trabalhador, o jogador quer trabalhar. É como ter um cozinheiro a aprender a cozinhar, que não cozinha. Os clubes não metem o jogador a jogar, pagam-lhe muito bem mas não o metem a jogar...

**No entanto, se isso começasse a ser muito utilizado, os clubes teriam mais dificuldade em pagar muito dinheiro por um jovem...o Real Madrid, por exemplo, pagou 10 milhões pelo Varane. Se ele chegasse e não jogasse podia alegar logo que tinha jogado menos de 10% dos jogos e ir-se embora. Apesar de que o clube o poderia emprestar para ir jogando, há sempre maneiras de contornar a questão...**

Há sempre maneiras...

**Mas também depende de caso para caso, sendo o agente uma pessoa de confiança do jogador tanto pode desencorajar o jogador a fazê-lo como também pode dizer que é melhor para ele, para jogar...?**

Certo.

**Acha que os exames para obter a licença de agente da FIFA, como eram feitos, com um elevado grau de exigência segundo quem já os fez, davam bases sólidas para defender os interesses do jogador ou acha que ficavam aquém?**

São cada vez mais difíceis e mais exigentes, de maneira que acho que dão uma boa base (com direito comunitário, direito laboral,...), estão cada vez mais difíceis...

**No caso de Inglaterra apenas 5% das pessoas costumavam passar ao exame...**

E aqui a mesma coisa, penso eu que aqui também tem sido chumbo atrás de chumbo...

**Como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Estou a ver o cenário muito preto, como em tudo. Não há dinheiro, os clubes cada vez trabalham mais com os grandes empresários, de sempre, a um nível muito alto, a um nível médio e baixo, [são] só empréstimos, [os clubes] não pagam comissões, os clubes não têm dinheiro para pagar...de maneira que os agentes vão fechar portas porque depois não conseguem...

**Agora há sempre os mercados emergentes como os Emirados Árabes Unidos...**

Os [mercados] emergentes vão dar ao mesmo. É difícil mandar um jogador para a *Conchichina* e depois para o Azerbaijão...É preciso também ter responsabilidade, o agente. Isto é como ir a uma agência de viagens e dizer “Agora marque-me um destino, já lá estive?”, “Não, mas é bestial, meto-o no avião e depois vai ver que vai gostar...”. Não é assim, um agente de viagens tem de vender um cenário que conheça para dizer “cuidado com isto, cuidado com aquilo, faça isto, vá para aquela praia”, um agente de futebol não pode vender carne para canhão. Agora é o Azerbaijão, para a semana é a China, depois é *não sei quê*...[é caso para dizer]: “Vai para lá tu!”.

**19 de Fevereiro de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratualmente ligados a apenas um. Diga-me que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratualmente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como convence um jogador a assinar um contrato de exclusividade consigo?**

É evidente que há vantagens e desvantagens em ter um agente ou ter vários agentes. Eu acho que o ideal será ter só um agente, e um agente de confiança, porque a relação a estabelecer entre as partes tem de ser de confiança, se não houver confiança, se for só uma relação comercial, não irá funcionar nunca. Por isso é que o Jorge Mendes só dá atenção a um jogador [ndr: Cristiano Ronaldo] e tem uma série de empregados para dar atenção aos outros, porque a relação que ele tem com o Cristiano Ronaldo não é uma relação comercial, é uma relação de amizade, se fosse uma relação comercial há muito que ela já tinha terminado de certeza absoluta, portanto, não sou apologista que o jogador tenha uma série de agentes para tratar dos interesses dele porque, no fundo, ninguém está a tratar dos interesses dele, estão a tratar dos interesses dos [próprios] agentes, [estando preocupados] em receber a maior comissão possível para colocar esse jogador, se calhar, no pior sítio possível.

**O que pude constatar é que, por vezes, alguns jogadores preferem não estar contratualmente ligados a apenas um agente porque existem agentes que têm mais conhecimentos noutros mercados, como na Roménia, por exemplo, preferindo assim não se ligar em exclusivo a um agente com conhecimentos exclusivos no futebol nacional e podendo tentar aproveitar cada oportunidade que lhes surja.**

Mas estão a pensar mal, porque na era da globalização (na forma como nós estamos globalizados) quase todos os agentes funcionam em parcerias uns com os outros, e a maior parte das vezes até sem conhecimento dos jogadores, ou seja, estabelecem parcerias com vários intermediários, com  $n$  intermediários, sem dar sequer

conhecimento ao jogador que estão a usar parcerias com vários intermediários, dividem a comissão pelos vários intermediários envolvidos no negócio, e o jogador não tem conhecimento absolutamente nenhum, ou seja, não é preciso ele estar a dar-se com dez ou com vinte [agentes] porque o próprio agente vai-se dar com dez ou vinte [agentes] e vai querer colocar o jogador. Se ele tiver dificuldade, vai procurar parcerias com outros agentes para o colocar, portanto, o jogador não precisa de fazer isso, o jogador só tem que ter confiança com quem está a trabalhar.

**Há até uma questão aqui que é o facto de se o jogador vir que outros agentes têm um maior domínio no mercado, muitas das vezes, tentam mudar para esses agentes em vez de se manterem com o seu próprio agente, não é?**

Por isso é que eu digo que a confiança é fundamental, porque se houver confiança, isso não vai acontecer, não vai acontecer nunca, independentemente do valor do jogador e independentemente da qualidade do agente, porque se o jogador for bom, o clube que o quiser contratar facilmente chega ao agente, seja ele quem for, por mais que não seja contactando o jogador directamente, e o jogador fornecerá o contacto do agente: “Olhe, quem trata dos meus assuntos é *fulano tal*”.

**Mas não podem existir, por vezes, agentes que só fazem negócio com determinado jogador, por muito bom que ele seja, se este aceitar assinar um contrato de exclusividade com eles, para ganharem um pouco mais? Ou seja, não aceitem uma parceria para não terem que dividir a comissão, isso não pode acontecer?**

Mas isso é burrice da parte do agente, achar que domina o mercado sozinho ou achar que pode colocar todos os jogadores e que todos os seus jogadores podem ser colocados todos os anos, nalgum ano ele vai ter que precisar de alguém, para o ajudar a colocar um jogador, portanto, quem pensa assim está a pensar mal. Por isso é que cada vez mais, a associação...tal como existe a Comunidade Europeia: acha que Portugal sobreviveria a esta crise se não estivesse com a União Europeia por trás? Com os jogadores é exactamente a mesma coisa: nenhum agente, por muito bom que ele seja, consegue sobreviver, ou colocar o[s] [seus] jogador[es] todos os [anos]...o próprio Jorge Mendes tem  $n$  jogadores por colocar, cujos vencimentos são suportados por ele, todos os meses, porque tem capacidade financeira para isso, não é? No

mundo, há três ou quatro agentes com essa capacidade: há o Juan Figer, o Pini Zahavi, o Jorge Mendes, e pouco mais...

### **Que pagam aos jogadores?**

Que pagam ao jogador quando não arranjam um clube para ele. Há contratos assim, em que se o agente não conseguir arranjar colocação [para o jogador], terá que suportar, na íntegra, pelo menos, o mesmo salário [que o jogador recebia] do último [clube] onde ele esteve colocado.

### **E os agentes com essa capacidade financeira costumam meter essa cláusula no contrato?**

É uma questão de confiança...por isso é que eu digo: tudo começa na confiança. Eu não tenho [essa cláusula nos contratos que faço com os meus jogadores], tenho confiança com os meus jogadores para isso, não tenho é a capacidade financeira para me substituir a um clube no pagamento dos salários, como é evidente, quando eu sou uma gota de água no oceano...

### **O que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

Verdade nua e crua, a oportunidade de negócio, OK? O agente, 90% das vezes, quando olha para o jogador, é igual a um dono de um restaurante a olhar para um restaurante que ele gostaria de ter, com determinada localização, com determinado tipo de clientela,...o empresário olha para o jogador exactamente assim: [olhando para] o potencial que ele tem e o dinheiro que ele lhe pode dar a ganhar.

### **Mas o que é que torna o jogador diferente de, por exemplo, um médico? Um médico não precisa de ter um representante: o que torna a profissão de futebolista diferente, nesse sentido, para precisar de ter um representante?**

O facto de o jogador ter que estar concentrado no seu dia-a-dia e o seu dia-a-dia é treinar e jogar, treinar e jogar. Se o jogador estiver preocupado por ter o selo do carro a expirar, por ter de levar o carro ao seguro, em saber se o seguro está pago ou não

está pago, se a luz está paga ou não está paga, se a água está paga,...aquilo que deve existir para um jogador de futebol ao mais alto nível devem ser apenas duas situações: ou está a treinar ou está a descansar. É aquilo que um jogador de ténis faz ou aquilo que um ciclista faz. Os ciclistas ou estão em repouso ou estão em competição, é a única forma de um ciclista...porque se um ciclista estiver a subir ou descer escadas está a atrofiar os músculos todos, portanto, ou está a dormir ou está a competir. E o futebolista profissional ou está concentrado nos seus objectivos, naquilo que quer no treino, no jogo, naquilo que vão exigir dele todos os dias, ou então não vale a pena. O médico não, o médico estudou para isso, qualificou-se para isso. No caso do futebolista não há universidades para frequentar para [saber] estar concentrado, não há aulas de concentração, não há escolas de concentração. E a concentração é ter a cabeça limpa, quanto mais ele tiver a mente limpa, não estando preocupado [com] se lhe pagaram ou se não pagaram, se o clube, no dia 8, depositou lá [na sua conta bancária] o dinheiro,...ele não tem que estar preocupado com isso. Para isso é que serve o empresário, para gerir todas...não é só gerir a carreira futebolística...a diferença entre um agente, na verdadeira acepção da palavra, e um representante ou um empresário de futebol, é que o agente do jogador trata de todos os assuntos relacionados com o jogador. Eu hoje de manhã estive a tratar de um visto de um jogador de futebol que não fazia a mínima ideia que [o seu visto] tinha de ser renovado hoje, nem tem que estar preocupado com isso, a preocupação dele, logo, é treinar (e estar legal em Portugal).

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Quer que eu diga a verdade?

**Claro.**

Porque os presidentes dos clubes também ganham com isso. Se recorrerem a um intermediário, o intermediário não se vai esquecer do presidente. E as percentagens são divididas equitativamente.



**Mas é apenas essa a vantagem ou...?**

É só, não há mais nenhuma. Os clubes quando querem...aliás, a primeira vez que entraram em contacto comigo por quererem um jogador meu, a minha resposta foi “Não vale a pena apresentarem-me proposta porque têm que falar primeiro com o clube”. Se não chegarem a entendimento com o clube não faz sentido nenhum apresentarem uma proposta. Estamos a falar do Marcos Lopes que assinou pelo Manchester City. Quando o Manchester City me abordou, eu disse “Não vale a pena a abordagem, não vale a pena a proposta, porque ele tem contrato com o Benfica, têm que chegar a acordo com o Benfica”.

**Mas os clubes costumam fazer sempre essa primeira abordagem com o agente...?**

Não. A primeira abordagem é sempre “Quem é que vamos escolher para fazer este negócio? Qual é a pessoa que nos interessa para fazer este negócio?” e muitas vezes o agente é atropelado e ignorado. O, digamos, mandatário, intermediário, vai direito ao jogador e tenta, pura e simplesmente, atropelar: “Ouve lá, está aqui o negócio para fazer mas o teu agente não pode estar envolvido senão o clube não faz negócio”, é este o estratagema usado pelo intermediário, para dividir a comissão, depois, com quem ele bem entende.

**Por isso é que você preferiu dizer para falarem primeiro com o Benfica [clube ao qual pertencia Marcos Lopes quando surgiu a abordagem do Manchester City]?**

Exactamente.

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

A comissão da transferência é descontada no valor da transferência, portanto, se a transferência for [de] 10 milhões [de euros], todas as comissões envolvidas vão fazer baixar o valor dos 10 milhões [de euros], não vão aumentá-lo. É um erro as pessoas considerarem isso. Tal como [acontece com] o salário do jogador: quanto mais o agente quiser [ganhar] de comissão, menos o jogador ganhará, o clube tem um pacote

para gastar: 5 milhões [de euros, por exemplo]. Se o empresário exigir 1 milhão [de euros], o jogador já só vai receber 4 [milhões de euros], se o outro clube exigir 2 [milhões de euros], o jogador já só vai receber 2 [milhões de euros]. Por isso é que o João [Vieira] Pinto, quando negociou, livre, [contrato] com o Sporting, recebeu aquele dinheiro todo, que seria, supostamente, o dinheiro que o Sporting teria que pagar na transferência do jogador, dando-o directamente ao jogador.

### **O clube define sempre esse...**

Esse pacote...

### **...esse pacote previamente?**

Sim, exactamente. Aliás, isso é notório nas grandes transferências: o Garay é negociado por 25 milhões [de euros], mas o Benfica não vai receber 25 milhões [de euros], como é evidente. Há a comissão do empresário do jogador, há a comissão do clube, há a comissão dos intermediários, há as comissões das comissões das comissões, portanto...depois, quando [a transferência] é comunicada à CMVM [*Comissão do Mercado de Valores Mobiliários*] de certeza absoluta que não estão lá os 25 milhões [de euros]...há os fundos de investimento...

### **No caso do Garay, quando diz 25 [milhões de euros], está a falar na cláusula de 20 [milhões de euros] mais as possíveis comissões, não é?**

Exactamente.

**Quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe uma comissão dessa transferência. E os clubes, também ganham com essa intermediação? Como?**

Não ganham, os clubes não ganham com essa intermediação como é evidente, porque o agente quer sempre que o clube ganhe o menos possível, para que o dinheiro que o

outro clube tem fique do lado de “cá”, do lado que ele representa que é o do jogador, como é evidente, não é?

**Do [lado do] agente e do jogador...?**

Exactamente. Aqui o ideal, nestas situações, seria os clubes negociarem entre si e o agente teria direito àquilo que é habitual, que está no contrato de representação, que é o valor do contrato de trabalho do jogador.

**Que é no máximo 10%, não é?**

Exactamente. Porque, no fundo, aquilo que o agente tem direito não é a comissão sobre o clube vendedor nem sobre o clube comprador, a não ser que esteja escrito aquando do negócio, *OK?* Que [esteja escrito que] “O negócio vai ser feito por *fulano tal* que tem direito a x% de comissão”, agora, se houver uma intermediação entre dois clubes, e o agente não tenha estado envolvido, aquilo que o agente tem direito, se os clubes chegarem a acordo e o jogador, depois, assinar a proposta que é feita pelo clube, é a percentagem sobre o que o jogador ganha. Agora, de repente, começou-se a cobrar comissão ao [clube] comprador, ao [clube] vendedor,...parece que estamos a vender casas...

**Mas segundo consegui apurar, através da conversa com alguns agentes, um clube pode pagar, vamos supor, uma comissão de 500 mil euros, mas poupar um valor superior a 500 mil euros. Isso não pode acontecer, o clube poupar com a intermediação de um agente?**

Quantas mais pessoas houver envolvidas num negócio, menos dinheiro o clube [vendedor] recebe garantidamente. Garantidamente, menos dinheiro o clube recebe.

**Mas se for apenas um agente, e se for um agente bom...não?**

Independentemente de quem seja o agente, a comissão é sempre...alguém vai ter que a pagar, de certeza absoluta...

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

O normal é receber do jogador. Desde que não haja mediação da transferência, o normal é receber só do jogador, na assinatura do contrato de trabalho. E aquilo que é a prática geral, é [receber] 10%, pagos todos os meses de cada salário, mas isso depende do que esteja escrito e do que esteja combinado individualmente, com cada jogador. Pode ser 10% no início do contrato, 10% no final do contrato, 10% sobre o salário, todos os...

**Dividido...**

...dividido mensalmente,...depende daquilo que acordarem, cada um. Eu, até hoje, nunca cobre a um jogador meu 10% de nada.

**Cobra aos clubes, prefere cobrar aos clubes...?**

Não cobro a nenhum clube, também.

**Então como é que [retira dividendos desta actividade]...?**

Não é a minha actividade principal.

**Como é que retira remuneração desta actividade?**

Nesta actividade não retiro remuneração, só retiro prejuízo. Durante estes sete anos só tive prejuízo.

**Mas não retira nenhuma remuneração, num ou noutro negócio?**

Não, não, não.

**Como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

Obrigatoriamente através da factura, com o IVA a 23% se for dentro do próprio país; se for entre países comunitários, isento de IVA, mas obrigatoriamente com emissão de factura referente a prestação de serviços.

**Mas a FIFA diz que, neste caso, deve ser estabelecido um montante inicial fixo. No entanto, poderá também ser dividido durante o contrato e tudo o mais, não é assim?**

Sim, é [assim]. Se bem que a FIFA aconselha, não determina que são 10% ou 5%, a FIFA aconselha que seja [estabelecido um montante inicial fixo] e, em caso de não existir, são 5%. Não existe regulamentação sobre o montante de percentagem que é devido ao agente quando este é contratado por um clube para que lhe possa prestar determinado serviço, só existe essa regulamentação entre o agente e o seu jogador, a jurisprudência da FIFA respeitante a esta questão segue a linha de fixar o montante da comissão em 5%. Assim, vamos supor que eu, agente licenciado, faço um acordo de uma transferência para o Liverpool mas não é determinada a verba que o clube me vai pagar de comissão: como eu sou português e o Liverpool é um clube inglês, apresento queixa na FIFA porque esta pode julgar esse processo uma vez que os dois intervenientes são de federações diferentes, mostro o acordo e a FIFA diz “No acordo não há nada estipulado”, eu digo “OK, então determinem vocês” e a FIFA determina sempre 5% porque tem sido essa a orientação determinada pela jurisprudência [da FIFA] em situações de litígio, quando a verba não está estabelecida num acordo formal, quando o percentual não está estabelecido. Por isso é que a maior parte dos clubes agora nem quer saber, combina verbalmente qual o valor a pagar pela prestação de serviços de um agente quando o quer contratar, até porque depois o dinheiro pode vir por fora e se houver um acordo por escrito e alguém o fizer chegar às vias competentes, o clube vai ser investigado sobre o porquê de não existir factura dos 5%, daí os clubes não determinarem o montante a ser pago ao agente. Eu dou-lhe um exemplo: eu abordei o Benfica porque tinha um clube interessado no Yannick Djaló e todas as verbas foram combinadas verbalmente, o Benfica não quis nada por escrito e isto porquê? Porque a verba combinada era 5% e em caso de litígio o dinheiro que eu iria acabar por receber iria parar aos 5% na mesma, por isso é que não houve nada por escrito.

**No entanto, para o agente, é sempre melhor ter o acordo por escrito porque senão vai ter de passar por todo o processo de litígio...?**

Evita o litígio...porque se for uma verba significativa, acima de 50 mil euros, a FIFA cobra custas, como é evidente, toda a gente sabe, para dar a entrada de um processo, só até 50 mil euros é que as custas são gratuitas, a partir de 50 mil euros já se tem de pagar no mínimo 2 mil francos suíços.

**Por vezes, é baseado numa percentagem, como a própria comissão ou não?**

Aquilo que estiver escrito. Eu conheço casos de jogadores brasileiros que têm no contrato de representação 50% do salário.

**50% para...**

Do salário para o agente...

**Pois...**

E 50% dos direitos de imagem...

**Também para o agente...**

[*Confirmando gestualmente que sim*] Mas isso não é um contrato de representação, é um contrato de exploração...

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Em que situação?**

No caso de rescisões antecipadas pode constar uma cláusula indemnizatória, se houver uma rescisão sem justa causa de qualquer uma das partes.

**Normalmente os agentes preferem não pôr, não é? Para não estarem presos a isso, ou não?**

Se o jogador for muito bom, o agente tem todo o interesse em pôr uma cláusula de rescisão, no caso do jogador...

**Isso do jogador ao agente...**

Sim.

### **Mas eu perguntava-lhe o contrário: do agente ao jogador...**

Eu não tenho nenhuma cláusula de rescisão, nem contra o jogador nem a favor do jogador, nos meus contratos de representação. Sei de pessoas que põem cláusulas de rescisão altíssimas contra o jogador. Ao contrário, nenhum agente aceitava, como é evidente: ter que indemnizar o jogador, nenhum agente aceita...está completamente fora de questão.

### **Tirando aqueles casos que você falou do Jorge Mendes, Pini Zahavi e Juan Figer, que têm já um elevado rendimento desta actividade...**

Não sei se isso [ndr: salário equivalente ao do último contrato do jogador com um clube suportado pelo agente] está no contrato. Até porque não conheço nenhum contrato em particular...

**A alínea b) do parágrafo 1 do artigo 22º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de representar os interesses de qualquer jogador ou clube que lhe solicite para negociar ou renegociar contratos em seu nome” e a alínea c) do mesmo parágrafo, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de tomar conta dos interesses de qualquer jogador que lhe solicite”. O que acontece se o jogador que solicitar a um agente uma negociação de contrato tiver um contrato de exclusividade com outro agente?**

Não tem problema, o jogador é livre de o fazer desde que pague aquilo que está escrito no contrato feito com o agente com quem ele tem esse contrato de representação. O contrato de representação em exclusividade não existe nas leis dos respectivos países. Isso é um regulamento da FIFA que não é válido em termos de lei civil, OK? Em caso de litígio, de que tenha que ir para tribunal, nenhum tribunal vai conceder direito ao agente, porque contrato de exclusividade não existe, existiu há muitos anos atrás, nomeadamente no que diz respeito à cerveja, em que a Super Bock fazia um contrato de exclusividade com um restaurante e durante 50 anos um restaurante não podia mudar a marca da cerveja. E havia, inclusivamente, os contratos de exclusividade com as [marcas de] telecomunicações que terminaram,

neste momento o período de fidelização são dois anos, portanto, quem fizer um contrato com a Cabovisão não faz contrato com a Cabovisão para toda a vida. O período máximo de fidelização são dois anos. Daí os contratos de representação, neste momento, serem também só de dois anos...

**Mas durante esses dois anos, supostamente, o jogador está obrigado...**

Não, não está.

**...a agir em exclusividade, não?**

Não, não está. Desde que escolha um outro agente para o representar num contrato qualquer e pague ao agente [com quem tem contrato de representação] aquilo que lhe é devido, como se ele tivesse participado na negociação do contrato, porque senão, *cívelmente*, vai ter que responder perante uma indemnização que terá que pagar. Agora, carácter de exclusividade não existe.

**Mas o problema desta matéria, quando diz que o jogador terá de pagar ao seu agente o que lhe é devido, é que como isto é muito subjectivo... imagine que o jogador faz um negócio com outro agente e a esse outro agente é-lhe dito pelo jogador que divida a comissão com o seu agente em vez de ser ele a receber os 10% da comissão...**

Desde que as partes estejam de acordo, tudo é válido...

**...mas imagine que eu, como agente que tinha um contrato de exclusividade com esse jogador digo “Não, eu quero receber...”...**

Escrevam, escrevam. Desde que esteja reduzido a escrito e seja aceite por ambas as partes, é sempre válido, *OK*? Aquilo que um contrato faz, mesmo que seja ilegal... desde que as partes estejam de acordo que ele pode ser feito, ele pode ser feito.

**O que também já percebi é que a FIFA protege muito o jogador, nestes casos, mas o agente fica muito desprotegido...**



Completamente. Aliás, se for um caso entre um jogador português e um agente português, a FIFA nem intervém, a FIFA só intervém quando as partes envolvidas são de federações diferentes.

**Imagine que é um litígio entre um jogador português, um agente português e outro agente estrangeiro, que esteja envolvido...**

A FIFA não intervém. Dou-lhe o exemplo do problema que o Carlos Queiroz teve na FIFA porque o agente dele não era português, era árabe, e o treinador era português...também é possível, estamos a falar de jogadores, mas os contratos de representação também são possíveis com treinadores, são iguais...

**Mas aí a FIFA já devia ter intervindo, ou não?**

Aí a FIFA interveio. Interveio porque era um agente árabe com um treinador português. Se o agente fosse português e o treinador fosse [português]...se fosse o Jorge Mendes com o Carlos Queiroz, a FIFA não intervinha.

**la para os tribunais portugueses...**

la para os tribunais portugueses, porque na Federação Portuguesa de Futebol não há nenhum órgão que julgue estes processos.

**O problema é que a FIFA também não aceita isso, ameaça com a caducidade da licença...**

A FIFA não pode fazer isso.

**Mas houve um caso de um agente com quem eu falei em que a FIFA tinha ameaçado tirar-lhe a licença quando ele [recorreu aos tribunais civis]...**

Mas não pode tirar...

**Não?**

Não, porque é contra as leis do próprio país. Eu não posso exercer uma actividade, na qual tenha seguro de actividade pago, e ser impedido pela FIFA de cumprir as leis do

meu país, se eu tenho direito a agir judicialmente no meu país, eu posso agir judicialmente [no meu país] e a FIFA não me pode impedir de agir judicialmente [no meu país], não. O Benfica e o [Vitória de] Guimarães puseram o Porto em tribunal por causa da Liga dos Campeões, para ver quem é que ia à Liga dos Campeões [ndr: Verão de 2008] (o meu advogado é que esteve envolvido a defender o Porto), recorreram aos tribunais comuns e não lhes aconteceu nada...a FIFA ladra muito mas morde pouco.

**Uma das grandes ameaças, provavelmente a maior delas, da actividade de agente de jogadores é o constante assédio de outros agentes, relativamente a jogadores...**

Mas isso...não havia problema que houvesse assédio de outros agentes, o grande problema é o assédio das agiotas que não faz a mínima ideia do que é ser agente desportivo, que não conhece minimamente os regulamentos e que continua aí a proliferar em todo o mundo.

**Quando diz “agiotas” está a falar de pequenos agentes que não são licenciados?**

Estou a falar de pessoas que não são licenciadas e que não têm o mínimo de habilitações para fazer um contrato de mediação, nem sequer para analisar um contrato de trabalho, não fazem a mínima ideia. Eu recebo *n* telefonemas todos os dias, *n* telefonemas todos os dias, de gente a perguntar-me se o [meu] jogador é livre, se não é livre, se pode assinar, se não pode assinar, se pode ser transferido, se não pode ser transferido...porque não sabem, não fazem a mínima ideia. Estamos a falar de agentes licenciados, OK? Eu recebo dezenas de telefonemas por dia, de pessoas que me fazem perguntas sobre...de agentes licenciados, imagine os que não são licenciados...não fazem a mínima ideia, não fazem a mais pálida ideia.

**Então mas nesse caso são agentes licenciados que lhe estão a ligar a si, que é um agente licenciado...**

Exactamente. O caso do Bruma é o caso mais evidente. O Bruma não podia ter assinado um contrato de 5 anos e a FIFA encolheu-se, meteu o rabinho entre as pernas, como se costuma dizer, porque contraria as leis portuguesas: nenhum jogador

com menos de 18 anos, segundo a FIFA, pode assinar um contrato de 5 anos, o máximo [que pode assinar] são 3 [anos] e o Bruma assinou um de 5 [anos] com menos de 18 anos de idade com o Sporting e o contrato foi considerado válido.

**Se bem que assinou por 3 anos mais 2 anos de opção...**

Assinou por 5 [anos], assinou por 5 [anos]. Isso não existe...

**Não existe?**

A cláusula de opção não existe, o jogador não é obrigado a respeitar nenhuma cláusula de opção.

**Mas há cláusulas em que o próprio clube as pode accionar automaticamente ou não?**

Não são válidas. Têm de (de acordo com a lei), até 31 de Maio do último ano de contrato, apresentar uma proposta concreta, independentemente do contrato de opção que tenha existido. Se não for apresentada uma proposta de contrato de trabalho por escrito, em carta registada com aviso de recepção, a opção não é válida.

**Mas então, neste caso, o que está a dizer é que o Sporting assinou com o Bruma unicamente por 5 anos, não colocando quaisquer anos de opção, não existindo nenhum contrato promessa depois dos 3 anos iniciais, como se falava...?**

O que foi considerado é que o contrato era de 5 anos, ponto. A lei portuguesa considerou que o contrato era de 5 anos e que era válido.

**Mas o que lhe queria perguntar relativamente a esta questão do assédio de outros agentes a jogadores seus era como é que contorna este assédio? Que procedimentos toma para evitar que os seus jogadores [assinem por outros agentes]...?**

Não há, não há procedimentos a tomar. É uma selva, mesmo...é a lei da selva. Por isso é que a minha relação [com os meus jogadores] é baseada na confiança. Todos os meus jogadores...o meu jogador mais mediático é assediado todos os dias, nos jogos, nos treinos,...

## **O Marcos Lopes?**

O Romário Baldé. É assediado nos treinos, nos jogos, quando vai para o estrangeiro, quando vem do estrangeiro, quando vai à selecção, é assediado por telefone, pelo *facebook*, por *e-mail*,...é assediado todos os dias por centenas de pessoas. E quando é abordado, a todos responde com educação, porque foi assim que eu lhe ensinei, e o final da conversa termina sempre com o meu contacto: “Se precisa de alguma coisa, está aqui o número de telefone, entre em contacto com este senhor”, responde com educação a toda a gente, porque todos os dias é abordado, não faz outra coisa senão [receber ofertas através de] *facebook*, *sms's* [ndr: mensagens de telemóvel],...a toda a hora, com oferta, inclusive, de dinheiro por fora para ele assinar contrato de representação.

### **No fundo, só dá para contornar esta questão criando essa relação de confiança...**

Seis anos, leva seis anos como meu jogador, tinha 12 anos quando assinou por mim a primeira vez, não era ninguém. Neste momento tem um contrato com a Adidas, de patrocínio de material desportivo, no valor de 5 mil euros...

**Se bem que, lá está, esse contrato que está a falar, em que assinou com o jogador quando este tinha 12 anos também não é válido, aos olhos das leis, assinar contrato com um menor...**

Isso não [é verdade]...é válido. Eu fui a primeira pessoa no mundo a registar um contrato de representação com um menor.

**Eu digo isto porque, no âmbito da minha investigação, já falei com advogados e com pessoas com conhecimento nessa área, e me foi dito que não era válido legalmente um contrato de representação desse tipo.**

Não é verdade, não é verdade. O Marcos Lopes, registei-o com 12 anos de idade...

### **Mas sempre através dos pais...**

Com a assinatura dos pais, mas o contrato de qualquer menor com um clube só é válido com a assinatura dos pais. Um contrato de representação, assinado com um

agente, com a assinatura dos pais é sempre válido, não há nenhuma lei da FIFA que impeça contratos de representação com menores. Quando eu quis registar o primeiro, a Federação [Portuguesa de Futebol] devolveu os contratos, eu voltei a enviá-los e perguntei em que artigo é que a Federação [Portuguesa de Futebol] se baseava para não aceitar os contratos de representação. A resposta foi “Excepcionalmente, aceitamos todos”, não disseram que era proibido mas também não disseram que era permitido, disseram “Excepcionalmente, registamos provisoriamente” e registaram-nos todos. O Rony [ndr: Marcos Lopes] foi registado com 12 [anos], o Romário [Baldé] foi registado com 12 [anos], o José Costa foi registado com 14 [anos], o Cafú foi registado com 14 [anos], todos eles. Fui a primeira pessoa no mundo a registar contratos de representação com menores de 18 anos de idade e os contratos não vieram para trás, ficaram todos devidamente registados.

**Mas imagine que o jogador diz que não foi da sua livre vontade...**

Tem a assinatura do [seu] encarregado de educação.

**Pois...mas como não é a assinatura do próprio jogador...**

A assinatura é reconhecida presencialmente, as duas são reconhecidas presencialmente. Em todos os meus contratos de representação as assinaturas são reconhecidas presencialmente.

**Só que um jogador menor supostamente não tem aquele poder decisório...**

Por isso mesmo é que o pai é responsável pelos seus actos e o jogador só pode fazer isso aos 18 [anos]. Quando chegar aos 18 anos de idade e disser assim “Eu assinei porque fui obrigado a assinar, com o meu pai, agora que tenho 18 anos já não quero”, aí é outra coisa, estamos a falar de outra coisa, agora, não pode dizer isso aos 16 [anos] nem as 17 [anos], só pode dizer aos 18 [anos]. Se o contrato ainda estiver válido...

**O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho”.**

**Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, de fazer uma boa assessoria de imprensa, entre outras actividades, não é assim?**

Mas isso aí tem a ver com o objecto social que cada agente tem na criação da sua empresa. A mim, na minha empresa, com o meu objecto social, tudo me é permitido, até o aconselhamento do seguro que o jogador deve fazer, tudo. Tem lá tudo escrito: acompanhamento da carreira, gestão da carreira, gestão de imagem, acompanhamento profissional, acompanhamento fora dos jogos, dentro dos jogos,...

**Exacto, isso acontece com várias empresas de representação, daí esta lei já estar completamente ultrapassada...**

Completamente, porque no fundo, o agente, a figura do agente..."Só pode negociar, revalidar ou renegociar contratos de trabalho"...as pessoas são inteligentes e criam uma empresa, da qual são proprietários, que faz toda essa assessoria, como é evidente, até assessoria jurídica, contabilística, assessoria financeira,...todos os meus jogadores, quando fizeram 18 anos, foram abrir comigo contas bancárias e quando são menores de 18 anos vão comigo e com o pai abrir uma conta bancária...

**Muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-lhe então que me falasse um pouco acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.**

É uma questão de capacidade de resposta. Eu vou dar-lhe um exemplo muito concreto: Fredy Montero. Tem um agente na Colômbia. Fazia algum sentido o jogador estar aqui com problemas, em Portugal, e ter que vir o agente da Colômbia, deslocar-

se, para resolver um problema do Fredy Montero? Não fazia sentido absolutamente nenhum...

**Por isso é que ficou o Carlos Gonçalves [encarregado da sua representação em Portugal]...**

...em tempo, dinheiro, capacidade de resposta. Por isso é que o Carlos Gonçalves é, juntamente com essa empresa da Colômbia que tem uma série de jogadores...tem uma parceria em que todos os jogadores dessa empresa, quando chegam a Portugal, em exclusividade, fica 50[%]/50[%], tal como os portugueses que forem para áreas de intervenção dessa empresa será exactamente o contrário. Faz todo o sentido, voltamos outra vez ao início da nossa conversa, todas estas sinergias que são criadas, todas estas parcerias que são criadas, visam, sempre, melhorar o quê? A qualidade do serviço prestado ao jogador. Sempre. Se forem criadas com esse objectivo...e isto, no [caso do] Fredy Montero é tão simples quanto isso. Você sabe quantas vezes o Fredy Montero já foi abordado, aliciado, por agentes em Portugal?

**Não...**

Por todos os [agentes] possíveis e imaginários. Até recados pelo Rui Patrício mandam: “Ah, o Jorge Mendes manda-te beijinhos”, “Ah, O Jorge Mendes manda-te cumprimentos”, “O Jorge Mendes manda-te um abraço”, todos os jogadores do Sporting *picam* o Fredy Montero – *pica-miolos* mesmo – para que ele assine com o Jorge Mendes, tentando explicar-lhe como é muito mais vantajoso ter o Jorge Mendes como agente do que ter o Carlos Gonçalves que ninguém conhece. Agora, por uma questão de fidelização, na hora da verdade, quando é preciso, quem é que lá está? É o Carlos Gonçalves, não é? Pergunta quantos jogadores do Jorge Mendes é que já falaram com o Jorge Mendes ou privaram com o Jorge Mendes. Se calhar, 90% dos jogadores que são representados pela *Gestifute* nunca viram o Jorge Mendes na vida. Nunca. A não ser que tenham um contrato chorudo para ser assinado. Isso é representar um jogador? Isso é o dono do talho: quando é para vender bifes, vende o empregado do talho, quando é para vender o talho... “Sai daqui, quem manda nisto sou eu!”

**O grande problema é que quando uma pessoa tem uma empresa cada vez maior, com cada vez mais jogadores, torna-se impossível, a determinada altura, conseguir dar um acompanhamento mais próximo...**

Então não diga que representa o jogador...

**É a própria empresa que o faz...**

Então não diga que representa o jogador. Eu só tenho 14 [jogadores] porque são aqueles que eu posso tomar conta e fazer um acompanhamento digno e responsável. Para ter mais, a minha empresa teria de deixar de ser personalizada em mim e teria que criar raízes, personalizadas em mim...não é a mesma coisa, como é evidente. O jogador falar com quem o representa ou falar com o *gajo* que normalmente o vai buscar de carro ao aeroporto e o vai levar de carro ao aeroporto não é exactamente a mesma coisa.

**Nunca é a mesma coisa, mas se forem pessoas da sua confiança...**

Não é a mesma coisa. Já não posso dizer que são representados por mim. Eu tive um incidente, ontem, com um jogador meu, no Centro de Estágios do Benfica. Eu fui a primeira pessoa a saber que houve um problema. Agora, imagine que eu não tenho o contacto directo com o jogador, que não estou, tinham que ir contar ao meu empregado, o meu empregado podia não me apanhar, eu podia estar numa reunião, e se calhar amanhã eu ainda não sabia o que é que tinha acontecido com o jogador. E eu hoje, às primeiras horas da manhã, já sabia o que é que se tinha passado ontem e à hora de almoço já lhe estava a telefonar para saber o que é que se tinha passado. Chama-se a isto eficiência, porque senão, ouça, é impossível, não é? [É impossível] O Jorge Mendes saber o que é que se passa com o Danny, nem sei se sabe que ele está lesionado, não faz a mínima ideia, quando ele se aleija não faz a mínima ideia. Agora, eu sei qual foi a nota do 2º período do meu jogador do Benfica, a português, a matemática, quantas vezes faltou, a que horas é que chegou à escola, a que horas é que almoçou,...portanto, já viu o exemplo que eu estou a dar? Em relação ao Danny, que é um jogador de milhões, o Jorge Mendes não faz a mínima ideia quando ele está aleijado. E em relação ao meu jogador de tostões, eu sei que notas é que ele teve na



escola, se faltou à escola, a que horas é que ele foi para a cama, a que horas é que ele acordou,...agora o que é que é importante? É o Jorge Mendes porque recebe 100 mil [euros] por o Danny estar sentado na enfermaria, tanto faz ele estar a jogar como estar sentado na enfermaria: os 100 mil [euros] por ano caem na conta dele. Essa é a grande diferença...

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E o contrário também lhe pergunto: se costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? As duas coisas...**

Tem sempre, as duas coisas...é sempre para os dois lados. O jogador, se for despedido sem justa causa, tem que ser indemnizado em igual valor, pelo menos em relação aos salários...

**Exacto, a base é em relação aos salários, mas costuma haver um valor...?**

Não tem cláusula, não tem cláusula. Será sempre o valor dos salários até ao final do contrato.

**Já do jogador, em relação ao clube, é a cláusula de rescisão...**

É a cláusula de rescisão, se for válida, se for de acordo com o salário. Não se pode ter um jogador a ganhar 500 euros e ter uma cláusula de 50 milhões [de euros], como acontece em Portugal com a maior parte dos clubes.

**Aí já perde [a validade]...**

Como é evidente, não têm sustentabilidade nenhuma estes 50 milhões [de euros]. Em caso de litígio, estes 50 milhões [de euros] caem por terra. Eu, nos meus jogadores...eu tenho jogadores que têm cláusulas de rescisão de 20 milhões [de euros] e eu já disse que até podem pôr [uma cláusula de rescisão de] 50 [milhões de euros], 100 milhões [de euros], podem pôr aquilo que quiserem porque a rescisão será sempre de acordo com aquilo que o jogador ganha...

O artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores refere que *“Um profissional estabelecido que tenha, no decurso da temporada, aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva. Deve ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos. A existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso. Em tal caso, não devem ser impostas sanções desportivas, apesar de poder ser paga compensação. Um profissional apenas pode terminar o seu contrato nesta base nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado”*. Posto isto, pergunto-lhe porque é que acha que este artigo não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores que estão descontentes para se desvincularem dos seus clubes.

Se ele não joga nesse clube, das duas uma: ou é muito mau disciplinarmente, e o clube está-lhe sempre a arranjar problemas e ele a arranjar problemas ao clube, ou assinou como muitos [jogadores] já assinaram com muitos clubes: zero, não tendo o mínimo de qualidade. Acha que o agente tem interesse, se conseguiu um bom contrato num clube apesar de ele não jogar, em mudá-lo para um clube em que jogue mas ganhe muito menos? Não tem interesse nenhum...depois há as ameaças de ir correr à volta do campo. A mim, a primeira vez que me ameaçaram de que punham um jogador meu a correr à volta do campo, pensavam que me iam assustar. Eu disse “OK, vai correr à volta do campo...”, está a receber todos os meses na mesma, quero lá saber que ele vá correr à volta do campo, ele até gosta de correr...acha que eu agora...? Se ele não joga num clube de topo porque não tem qualidade para jogar, mas ganha como estando num clube de topo, acha que eu o vou pôr num clube mais a baixo para ele ganhar metade daquilo que ganha num clube que, se calhar, ao fim de dois meses já não paga salários e ao fim de quatro [meses] já deve três [meses]? Não vale a pena, é preferível estar no clube de topo, mesmo que não jogue, é certinho [que recebe] todos os meses e [o dinheiro] cai todos os meses. Por isso é que essa cláusula nunca, lhe garanto, vai ser [accionada]...nem a do Elias, OK? O Elias teve salários em atraso, podia rescindir com justa causa...

**E porque é que acha que não o fez?**

Acha que algum clube paga ao Elias aquilo...acha que o Elias tem valor para ganhar 100 mil euros por mês ou 200 mil [euros] por mês? Não sei quanto é que ele ganha mas acho que ganha qualquer coisa assim, desse género...

**Mas o que é facto é que ele quer jogar senão estava...**

Quer jogar? E acha que ele tem valor para jogar na Selecção Brasileira, tem valor para jogar no Sporting? Acha que ele é titular na equipa do Sporting, agora? Isso é o que ele diz, o que ele quer é receber todos os meses...

**Mas ele não quer ficar encostado até ao final do contrato...**

O que ele quer é receber todos os meses. O grande problema dele é quando lhe deixam de pagar. Ele só *estrilha* quando lhe deixam de pagar. O Elias enquanto recebeu nunca [protestou]...alguma vez ele veio protestar? Ele só começou a protestar quando não recebeu, o jogador não fica chateado de não jogar, o jogador fica chateado é de não receber. Lhe garanto que a maior parte das lesões dos jogadores no dia 6 de Janeiro é porque tinham de receber no dia 5 e não receberam, no dia 6 estão “lesionados”: “Dói-me o joelho, dói-me o pé...”, não foi porque se lesionou, foi porque não recebeu e é uma forma de ele pressionar o clube, sem fazer muitas ondas – “Eu quero receber senão não jogo” –, portanto, o jogador prefere receber, entre jogar e receber prefere receber, sempre, ponha isso na cabeça, não há nenhum, nenhum, nenhum, que diga o contrário. Podem dizê-lo: “Ah, *pra* pagar não tem problema, os brasileiros dizem sempre: não tem problema, eu jogo”, joga mas sempre na esperança de que “Não pagas hoje mas pagas amanhã senão...”, o Argel, no Porto, partiu os computadores quando o ameaçaram “Não jogas mais, não recebes”, “Não? Começo já a partir isto tudo!”, não foi por não jogar, foi quando o ameaçaram de não receber, a pior coisa que podem dizer a um jogador é “Não há dinheiro”. Se lhe disserem assim: “Não há treino hoje”, que maravilha! “Não há dinheiro”, ui: problema! Todos, sem excepção, todos, rigorosamente todos. Aliás, o meu jogador que foi ameaçado por ter tido problemas ontem de manhã, foi ameaçado hoje de que lhe iam ao salário. Sabe o que é que ele respondeu? “Não, posso estar dois ou três jogos de castigo, agora no salário não tocam”. 17 anos, não quer saber de não jogar.

**E o clube pode fazer isso?**

Pode. Disciplinarmente...tem um regulamento interno para...

**Multa, não é?**

Como é evidente, pode ser multado...

**O jogador tem é de infringir esse regulamento interno...**

Como é evidente...assina o regulamento interno que está no contrato de trabalho. Tem que cumprir o regulamento interno com as multas que incidem sobre o salário, portanto, está a cumprir o contrato de trabalho.

**Mas quando o jogador diz que ao salário não vão, isso já é matéria do [clube]...**

Disciplinar, [o clube] tem que abrir um processo. O jogador não aceita de livre e espontânea vontade, [o clube] tem que lhe abrir um processo disciplinar. Ele prefere pagar em jogos do que pagar em géneros, como se costuma dizer. Géneros...com o dinheiro não: “Levem-me as botas, não me ponham a jogar, agora dinheirinho ao fim do mês nem pensar”.

**Pensa que o facto de a FIFA falar numa existência de justa causa desportiva numa base de caso-a-caso deixa este regulamento turvo, à mercê de diferentes interpretações, consoante o *lobby* do clube em questão ou acha...**

*Lobbies*...a FIFA funciona...até as próprias eleições na FIFA funcionam por *lobbies*.

**Mas acha que a partir do momento em que isso fosse cumprido, a FIFA aceitaria de livre e espontânea vontade a desvinculação ou acha que não?**

Não, isto (todo o mundo [do futebol]), desde o distrital até ao Campeonato do Mundo, funciona com *lobbies*, ponto. A própria eleição do presidente da FIFA funciona com *lobbies*. Alguma vez houve um candidato de livre e espontânea vontade na FIFA? Foram sempre candidatos impostos. Este [ndr: Joseph Blatter, actual presidente da FIFA] ainda não saiu, já está a impor o próximo. O [João] Havelange não saiu e impôs logo o seguinte [ndr: João Havelange, antecessor de Joseph Blatter no cargo de

presidente da FIFA, apoiou o, na altura, secretário-Geral da FIFA – Blatter], este ainda não saiu e já está a impor o próximo, que é o Jérôme Valcke [ndr: actual secretário-geral], isto é uma linha de sucessão. Sabe o que é que o presidente da FIFA faz, rigorosamente, na verdadeira acepção da palavra? Durante o ano inteiro, acarta malas de dinheiro para os países de terceiro mundo para garantir os votos para a sua eleição, esta é a função do presidente da FIFA, literalmente. O mundo, neste momento, caracteriza-se por uma FIFA bilionária, federações riquíssimas, federações remediadas, associações pobres e clubes falidos, é o futebol do mundo, neste momento. Aquilo que devia ser ao contrário, a FIFA estar ao serviço do futebol, não acontece. Os clubes estão ao serviço das associações, as associações estão ao serviço da Federação [Portuguesa de Futebol, no caso português], a Federação está ao serviço da Confederação, portanto, da UEFA e a UEFA está ao serviço da FIFA. Quem ganha o dinheiro no futebol chama-se FIFA, é onde fica a maior parte do dinheiro. Quem ganha mais dinheiro no Campeonato do Mundo não é o país organizador, é a FIFA. Há muito pouco tempo é que começou a haver a redistribuição das verbas, das receitas [das transmissões] televisivas, das publicidades,...portanto, as federações começaram a ser premiadas para se calarem, por isso é que as federações estão bem, por isso é que se dão ao luxo [ndr: referência à FPF] de contratar o João [Vieira] Pinto como vice-presidente, o Humberto Coelho como vice-presidente,...quanto é que acha que ganha um João Pinto, um Pauleta, um Humberto Coelho como vice-presidentes?

**Em relação ao Humberto Coelho, ouvi dizer que ganhava 25 mil euros por mês...**

Pronto, todos os outros vice-presidentes anteriores, sabe quanto é que eles ganhavam? Zero, só o presidente da Federação [Portuguesa de Futebol] é que era pago e foi o Gilberto Madail o primeiro [ndr: Madail esteve no cargo de presidente da Federação de Maio de 1996 a Dezembro de 2011], era tudo gratuito. Neste momento, estar na Federação é um emprego e os dirigentes das associações trabalham de borla, a custo zero, as associações são pobres, não têm dinheiro, vivem dos clubes, das taxas de jogo e das inscrições para pagar os salários aos empregados. E a Federação tem quatro ou cinco *gajos* que ganham 200 mil euros e é assim que nós derretemos o nosso dinheiro no futebol.

**E diga-me uma coisa, você é agente de jogadores mas seguramente faz também trabalho de *broker*, não?**

Faço, faço. Durante a minha vida faço até mais trabalho de *broker* do que de agente de jogadores...

**Pedia-lhe então que me explicasse o que é que é um *broker* no mundo do futebol.**

Um *broker* é uma pessoa que se movimenta à-vontade e que se relaciona [bem] com as pessoas, que tem conhecimento das leis. É um *self-made man* a quem as pessoas recorrem para resolver problemas, esse sim é o meu ganha-pão, resolver problemas...

**Juntando as necessidades de alguns clubes e as possíveis dispensas...?**

As necessidades e os conhecimentos. Eu não quero saber muito das dispensas, quero saber é dos conhecimentos que eu tenho. Há um clube que tem um problema para resolver, quer ter esse problema resolvido, usa-me para resolver esse problema e eu cobro para resolver o problema.

**Então basicamente, você, na sua actividade, não cobra na parte do agente, cobra apenas na parte do *brokerage*...?**

Exactamente.

**Quais as principais diferenças, ao nível de competências que uma pessoa tem de ter, entre a actividade de agente de jogadores e a de *broker*?**

Um agente de jogadores não é aquilo a que se possa chamar uma profissão, é uma vocação, a não ser que se queira começar por cima. Quem queira começar por baixo, lidar com miúdos, fazer cair miúdos na real, [mostrar-lhes] qual é a realidade do futebol e o que é que é a selva do futebol,...é um trabalho de vocação, é um trabalho mais até de psicólogo do que de outra coisa qualquer. Um *broker* é alguém que se movimenta muito bem e acima de tudo que domina relações pessoais, porque é preciso saber estar, é preciso saber dizer, é preciso saber falar, é preciso saber não intervir, é preciso mediar,...e eu faço isso durante o meu dia inteiro, nos telefonemas que recebo, medeio situações.

**E como é que costuma ser dividida a remuneração entre o *broker* e o agente do jogador?**

Normalmente, não há uma aproximação muito grande entre o *broker* e o agente do jogador, não há. Por incrível que pareça não há, porque o clube, a maior parte das vezes...dou-lhe o exemplo de Inglaterra, onde essa profissão dá mais dinheiro do que qualquer agente. Aliás, Inglaterra que é o país onde nasceu o futebol não é, de longe, o país que tem mais agentes licenciados, por incrível que pareça...

**É Itália...**

É Itália, o país do mundo que tem mais [agentes]. Não é o Brasil porque eles só fazem cursos de 4 em 4 anos, não é? Porque um curso no Brasil tem 600 candidatos, portanto, é qualquer coisa fora do normal, nem a sede da CBF [ndr: Confederação Brasileira de Futebol] alberga o curso, tem que ser num hotel...

**Se calhar, apertam no exame para não passarem tantos...**

Mas isso a FIFA aperta em todos os exames, cada vez mais. Eu, quando fiz exame, há quatro anos que não passava ninguém. Nos últimos 4 anos, quando eu fiz exame, ninguém tinha passado e foi a primeira vez que o exame foi feito em português, foi comigo, fui eu que exigi que o exame fosse feito em português. Foi quando acabou o termo “Agente FIFA”, não existe o termo “Agente FIFA”, neste momento não existe. Existe “Agente Licenciado pela Federação do Respectivo País”. E eu exigi aos serviços jurídicos da Federação que o meu [exame]...se eu era agente licenciado pela Federação queria o meu exame em português. A Federação respondeu-me que não era possível porque não havia tempo para fazer a tradução. E eu: “Isso é um problema vosso, mandem vir o exame mais cedo, façam como quiserem, eu quero o meu exame em português senão vou fazer o exame sobre protesto porque não está na minha língua”; por isso é que ninguém passava: o exame ou era em espanhol ou inglês, não é a mesma coisa ler em espanhol e as leis inglesas funcionam totalmente ao contrário, portanto, é preciso saber interpretar...

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

O número de pessoas máximas envolvidas? Nem lhe passa pela cabeça...vai desde o roupeiro até ao presidente do clube, lhe garanto...

**Como assim, o roupeiro?**

Porque o roupeiro foi quem “deu a boca” ao treinador...isto começa tudo por alguém que diz “Eu tenho um jogador fabuloso para colocar aí”. Quem é que ele conhece no clube? Por acaso é o roupeiro. Vai ter com o roupeiro para o roupeiro falar ao massagista, para o massagista falar ao treinador adjunto, para o treinador adjunto falar ao treinador principal, para o treinador principal falar ao director-desportivo, para o director-desportivo falar ao presidente, para o presidente o contratar. Acha que alguma destas pessoas fica por receber?

**Ou seja, todas as pessoas que intervêm no negócio acabam por receber...**

Como é evidente. A grande vantagem do Jorge Mendes é essa, sobre todos os outros: não se esquece de ninguém no percurso. Esta é a grande vantagem do Jorge Mendes. Eu nunca divulgo isto a ninguém, estou a divulgar pela primeira vez. Ele não se esquece de ninguém durante o percurso. Porque é que ele é amado por todos os presidentes e por todos os treinadores que fazem este tipo de situações? Sabe um clube onde ele não entra porque isso não é permitido? Manchester City. Quantos jogadores tem ele no Manchester City ou quantos vendeu ao Manchester City até hoje? Zero.

**O que é que não é permitido?**

Comissões por fora, dinheiros por fora. Não há.

**Querem tudo limpo...**

Tudo limpo, em cima da mesa...



**E o próprio PSG também, não é? Segundo pude apurar, não permite ultrapassar a tal comissão máxima de 6% imposta no país e não permite esse tipo de situações...**

Mas aí ele paga dele...daquilo que tem para ganhar, em vez de ganhar um milhão, dá 100 mil [euros a uma pessoa], 100 mil [euros a outra],...porque é que acha que ele fez a transferência do Bebé, por exemplo? Acha que ele alguma vez viu jogar o Bebé? Nunca o viu, na vida dele...sabe quantos agentes tinha [o Bebé]? Tinha dois agentes. Eu conheço o processo desde o início, até porque o Bebé me foi oferecido pelo presidente do Estrela da Amadora. Eu conheci o Bebé ainda no Loures e o jogador da bola [i.e. o grande jogador] não era o Bebé, era o Adilson. Vão os dois para o Estrela da Amadora e o treinador do Estrela da Amadora só aceita ficar com o Bebé porque se o Adilson ficasse lá sozinho desistia, não ia de Loures, todos os dias, para a Amadora para ficar a treinar nos juniores, à chuva. E o treinador foi inteligente, disse “Fico com os dois e assim vêm sempre um com o outro e ninguém falta ao treino” e assim foi, durante dois anos jogou no Estrela da Amadora porque iam os dois, acompanhavam-se um ao outro. O presidente do Estrela, quando o Bebé sobe aos seniores, oferece-me o jogador e eu digo-lhe “Não tem mentalidade para ser jogador de futebol. Zero. Se ganha 100 gasta 200”, foi aquilo que eu respondi ao presidente do Estrela da Amadora. A necessidade vira-se porque o Carlos Queiroz é condenado pela FIFA a ter que indemnizar o agente árabe em 300 mil euros, não tinha para pagar e pediu ao Jorge Mendes. O Jorge Mendes disse “Arranja-me um negócio e eu dou-te o dinheiro, dou-te os 300 mil [euros]” e assim foi. Estava a dar um jogo na televisão, Varzim – Vitória de Guimarães, o Bebé faz duas arrancadas pela esquerda (estava a treinar à experiência no Vitória de Guimarães) e faz dois golos de bandeira, duas arrancadas, os *gajos* do Varzim estavam na pré-época, todos rotos, não é? Portanto, arrancou duas vezes, golo. Duas vezes. O Carlos Queiroz liga para o [Sir Alex] Ferguson a dizer que tem um extremo fabuloso, que precisava de fazer um negócio, 9 milhões, não é? Sabe quanto é que o [Vitória de] Guimarães recebeu? 5 milhões [de euros]. Onde é que ficaram os outros 4 [milhões de euros]? O Jorge Mendes não se esqueceu de ninguém, nem do Gonçalo Reis nem do Luís (não me recordo do apelido), que eram os dois agentes do Bebé, um que lhe dava de comer e outro que lhe dava dinheiro, portanto,

toda a gente recebeu, todas as pessoas receberam, inclusive o Carlos Queiroz que precisava do negócio, precisava do dinheiro, e o Ferguson também como é evidente...

**O Ferguson não precisava mas também quis receber, é isso?**

Não ponha isso na cabeça porque quem mais tem, mais quer. Decididamente, quanto mais têm, mais querem. Dou-lhe o exemplo do Cristiano Ronaldo e do Messi: quanto mais ganham, mais querem ganhar, quanto mais não seja porque o Ronaldo quer ganhar sempre mais que o Messi e o Messi quer ganhar mais que o Ronaldo. Já não precisam de dinheiro nenhum na vida, podem estar sem receber mais dinheiro até ao final da vida, mas quanto mais ganham, mais querem ganhar, não tenha dúvida.

**Esse caso está na FIFA, não é? O que também se diz é que a transferência do Bebé foi usada também para pagar parte da comissão da transferência do Cristiano Ronaldo para o Real Madrid, não sei se, no meu disso tudo...**

Se calhar, se calhar, não sei. De vez em quando há presidentes que se demitem, não é? Por causa de negócios menos claros e depois nunca se sabe a verdade. O Barcelona tem uma coisa muito boa, é que quando eles saem, têm de deixar as contas todas como deve ser e não podem lá estar mais que x tempo. É que o dinheiro é tanto, tanto, tanto, que a tentação...para evitar que isso aconteça, os regulamentos do Barcelona são assim.

**A FIFA expressou a sua intenção de reformar os regulamentos relacionados com os agentes FIFA e introduzir o conceito de intermediários, o que resultou na indicação por parte da mesma de que esta não quer fazer exames na Primavera de 2014, segundo informação presente no *site* da Federação Inglesa de Futebol. Pedia-lhe para me dar a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

É bom, é bom, pelo menos desmistifica-se de uma vez por todas, já se sabe que é uma selva, que vale tudo menos tirar olhos e assim fica regulamentado que é [uma selva onde] vale tudo menos tirar olhos, é a melhor forma de dizer “A partir de agora, vale tudo menos tirar olhos”, não é preciso fazer exame, qualquer pessoa está habilitada...

### **E para si, como agente FIFA...?**

Para mim é tranquilo, é óptimo que assim seja, pelo menos separa-se o trigo do joio, já sabemos que toda a gente pode actuar e em vez de estar preocupado com o agente [licenciado] que vai ali roubar-me o jogador, já estou preocupado com o ângulo de 360 graus, é o *gajo* que está atrás de mim, à esquerda, à direita, o *gajo* que está sentado ao meu lado, na bancada, a ver o jogo...

### **Mas se calhar, assim, a sua licença fica a valer menos no mercado ou não?**

A minha licença vale zero, o meu conhecimento é que vale muito, as leis que eu sei, os conhecimentos que eu tenho e os regulamentos que eu sei, de cor e salteado, de frente para trás, de trás para a frente, isso é que vale muito dinheiro. Até porque o seguro é caro e eu vou continuar a pagá-lo sempre, gosto de dormir tranquilo e acordar tranquilo...

### **Quanto é que é o seguro, para ter uma ideia?**

Custa mil euros por ano, por actividade.

### **Qualquer que seja o número de jogadores que tenha?**

Exactamente, porque agora houve uma empresa espanhola que baixou o preço, quando eu comecei [a exercer esta actividade] era 1400 euros, o seguro, por ano. Custa mais do que ter um seguro de automóvel contra todos os riscos possíveis e imaginários.

### **Acha que os exames para obter a licença de agente da FIFA, como eram feitos, com um elevado grau de exigência segundo quem já os fez, davam bases sólidas para defender os interesses do jogador ou acha que ficavam aquém?**

Não, não, porque na Guiné o curso era comprado. Por 5 mil euros compravam-se as soluções. O curso custava mil [euros], por 5 mil [euros] compravam-se as soluções. Acha que isto tem alguma credibilidade? Mais vale acabar com o curso, não tem credibilidade nenhuma. A maior parte das pessoas que passam cabulam, copiam. No dia em que eu fiz exame passámos cinco, dos catorze passámos cinco. Sabe quais

foram os cinco que passaram? Eu, os dois da minha esquerda e os dois da minha direita, só passou a minha fila.

**Isso também é uma questão interessante: segundo os regulamentos, é necessário a pessoa viver há dois anos no país e tudo mais...**

Sim, mas isso ninguém...

**...mas as pessoas chegam lá e compram o curso...**

Na Guiné?! Veja quantos tiraram [o curso] na Guiné e o próprio presidente da Federação [Portuguesa de Futebol] diz mostrar-se indignado quando ele é o patrocinador do curso e era ele que cobrava os 5 mil euros para as pessoas irem lá comprar. Diz-se indignado e que os cursos vão ser suspensos...

**Mas a FIFA não faz nada em relação a isto...?**

A FIFA é a primeira prevaricadora, então o [seu] presidente não transporta as malas para os países de terceiro mundo, com dinheiro para comprar os votos? Como é que se compra a candidatura a um Campeonato do Mundo e como é que se ganha uma candidatura a um Campeonato do Mundo? É com dinheiro, portanto, está tudo dito, vale tudo menos tirar olhos. Se para o próprio presidente vale tudo menos tirar olhos, porque é que para um agente não pode valer, não é igual?

**Como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Qualquer dia basta saber ler e escreve. Mesmo que não se saiba ler e escrever, desde que faça uma cruz para pôr o nome...: “É para assinar aqui” e as pessoas metem uma cruz...

**Mas acha...**

Completamente descredibilizado, mas pelo menos ficamos a saber que o curso não serve para nada e depois, aqui, vai-se separar o trigo do joio...

**Mas nada se vai alterar pois não?**

Vai-se alterar tudo, porque os clubes, depois, vão começar a separar o trigo do joio: “Epa, desculpe lá, você não tem condições...” e os jogadores vão começar a perceber, porque antigamente o jogador era jogador de quarta classe, agora não, os miúdos já estudam, complementam [a sua formação desportiva] com os estudos, já têm o 12º ano, andam na faculdade, não é? O Benfica já tem jogadores formados, a Académica tem jogadores formados, que sabem ler um contrato. Porque é que acha que um jogador assina um contrato de 2 mil euros, sabendo que só vai receber 500 [euros]? Porque o agente diz “Epa, senão não consigo arranjar clube para ti”. Portanto, quando isto acabar, ele vai dizer assim “Desculpa lá, mas tu não me representas mais. Queres que eu assine um contrato de 2 mil euros em que eu só recebo 500, depois vou estar a pagar impostos sobre 2 mil euros? Desculpa lá mas tu não prestas, vai-te embora...”.

**O resto é para o agente...?**

Não, não é, é mesmo para o clube. É mesmo só 500 euros que o clube tem para pagar, o resto mete no bolso. Na Liga de Honra, 90% dos jogadores têm contratos destes, registados por 2 mil [euros] e depois ganham 500 [euros] e é se querem. E assinam logo como receberam 2 mil [euros]...

**Porque 2 mil euros é o mínimo que se pode pagar na Liga de Honra, não é?**

Porque é o mínimo, como é evidente.

**5 de Março de 2014 – Acha que a presença de agentes no futebol é saudável?**

Digamos que hoje é uma parte imprescindível do futebol, hoje não há jogador sem empresário, não há clube que trabalhe também sem o apoio dos empresários, seja para vender, seja para comprar, seja para tratar dos jogadores, portanto, digamos...eu chamo-lhe um mal necessário.

**Quando diz que é um mal necessário está-se a referir ao facto de os agentes terem algumas características que acha que não são boas para o futebol ou...?**

Vamos lá ver: nem toda a gente pode ser metida no mesmo saco, isto é como o jogador de futebol, como o dirigente, como o árbitro,...é um interveniente do futebol, hoje, e há quem interprete bem essa missão e há quem a interprete mal, há quem ande neste mundo dos empresários de jogadores de futebol só para tirar dividendos para si e há quem o consiga fazer contribuindo para o bem do futebol também, para o bem do jogador, para o bem dos clubes e por aí fora, portanto, não podem ser todos condenados por atitudes de alguns, mas a verdade é que desde que foi instalado este número exagerado de empresários no futebol...nem todos eles conseguem corresponder àquilo que são as necessidades do jogador, as necessidades dos clubes, as necessidades do próprio futebol, estando mais preocupados com as suas [próprias] necessidades, por isso é que eu digo que é um mal necessário. Há muitos outros a trabalhar de forma correcta para todas as partes intervenientes no futebol, desde o jogador ao clube em si, mas pelo que disse não considero que seja, em toda a sua linha, uma mais-valia: em muitos casos não é uma mais-valia.

**É possível fazer-se uma carreira de agente de jogadores sendo-se uma pessoa honesta?**

Nenhuma área do futebol tem obrigatoriamente que ter pessoas desonestas, senão eu estar-me-ia a considerar desonesto e não me consigo considerar como tal. A honestidade deve ser um princípio em toda a sua linha, em todas as áreas deste

mundo. Onde há muito dinheiro nem sempre há a maior honestidade de todas as partes mas daí eu separar as águas: há quem consiga ser honesto, há quem não consiga sê-lo; mas isso vale para o futebol, para os empresários, como vale para qualquer área do nosso mundo.

**Eu estava-lhe a perguntar isto porque a opinião pública tem a ideia de que o agente de futebol acaba por ser uma pessoa desonesta e que vive há custa do rendimento do jogador...**

Voltamos ao mesmo: alguns sim, há outros que ganham os seus rendimentos com a carreira dos jogadores mas ao mesmo tempo contribuem para a carreira do jogador, contribuem em todas as vertentes para a carreira do jogador, seja ela desportiva, financeira, comercial, em termos de imagem,...por isso é que eu digo que há empresários que trabalham muito bem e há outros que trabalham menos bem, que pensam só naquilo que pretendem para eles mesmos.

**O que é que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

O que distingue é que é das profissões a que os *media* dão mais atenção, logo por aí obriga a que haja uma grande responsabilidade para com toda a sociedade, por outro lado é uma profissão em que comesas [uma carreira] enquanto profissional aos 18 anos, portanto, uma idade muito imatura ainda. Por outro lado [ainda], o facto de hoje todo o jogador ter o seu representante vem um pouco na linha do cinema, vem um pouco na linha dos actores...onde há muito dinheiro...tu provavelmente com 18 anos não consegues discutir um contrato como discute um empresário, não consegues discutir uma transferência como discute um empresário. Essa é uma das partes, a outra parte...e daí voltarmos a tocar na tecla do bom empresário e do mau empresário, [um bom empresário] é aquele que me consegue fazer um bom contrato, me consegue fazer chegar um bom contrato, mas defendendo-me sempre em termos daquilo que é o melhor para a minha carreira e nem sempre isso é conseguido porque muitas vezes o empresário procura o que é melhor para ele e não o que é melhor para o jogador, estamos sempre em paralelo entre o empresário que trabalha bem para o jogador e aquele que não trabalha bem para o jogador e que trabalha bem para ele,

agora, por isso é que eu digo que no mundo de hoje, no futebol de hoje, o empresário é um mal [necessário]...acaba por ser uma peça importante porque o jogador sente necessidade de jogar futebol e não se preocupar com o resto das situações, por outro lado não tem a mesma capacidade que o empresário tem para negociar contratos ou para negociar transferências e, daí, ter a necessidade de ter um representante a representá-lo.

**Há pouco disse que os jogadores chegavam aos 18 anos e assinavam um contrato profissional, mas cada vez mais até o fazem antes dos 18 anos não é?**

Eu não disse que aos 18 anos assinavam um contrato profissional: aos 18 anos passam a profissionais, às primeiras equipas, porque até aos 18 anos são juniores, mas há muitos juniores já com contrato profissional de facto.

**Eu perguntava-lhe agora se acha que isso é bom ou mau para o jogador, o facto de cada vez mais se assinarem contratos de representação com menores, numa idade cada vez mais jovem, e, conseqüentemente, para o próprio futebol.**

Isso tem a ver com o mercado actual do futebol. Antigamente, se recuarmos 10, 15 anos, sobretudo [para] antes da lei Bosman, não havendo essas transferências todas relativamente a estrangeiros e por aí fora, e falando mais concretamente do nosso país, não havia tanto essa necessidade, os mercados comportavam-se de uma forma muito simples. Hoje não, hoje há o envolvimento de todo o mundo no mercado, é um mercado global e, portanto, obriga quase os clubes a defender as suas mais-valias de formação para que não possam fugir do clube, em idades inferiores a 18 [anos] mas já com algumas propostas em cima da mesa, isso é uma forma também de os clubes se defenderem porque senão acabas por estar a criar um jovem dos 9 aos 18 anos e depois ele parte sem tu teres uma mais-valia disso.

**Mas para o jogador menor, em geral, é uma mais-valia ter um representante?**

Se para um jogador de 22, 23 anos, fazer um contrato com uma equipa já envolve uma série de itens que o jogador desconhece, quanto mais para um miúdo de 16, 17 anos...Antigamente não era necessário, os contratos eram básicos, eram *standard*



quase, não havia cláusulas de rescisão, não havia tantos itens como há hoje e, como tal, o jogador aceitava o contrato que lhe era oferecido ou negociava minimamente o contrato que lhe era oferecido sem ter o conhecimento daquilo que poderia estar a assinar ou deixar de assinar, hoje é mais difícil porque hoje há um mercado muito mais aberto...depois, aparece o empresário de A, B, C, D a oferecer-te um contrato para aqui, um contrato para ali, um contrato para ali, portanto, se tu não tiveres uma pessoa que faça esse trâmite e que consiga perceber o que é que é o melhor para ti ou ajudar-te a perceber o que é que é o melhor para ti, arriskas-te a assinar hoje um contrato e amanhã estar arrependido de o ter feito.

**Acha que a sua carreira teria sido diferente se não tivesse tido agentes ao longo da sua carreira? Para melhor ou pior, e porquê?**

Eu nasço como profissional numa era em que há muito poucos empresários ainda, em que mundialmente eram conhecidos três, quatro empresários, não mais do que isso, hoje três, quatro empresários são por metro quadrado e, portanto, o momento em que eu necessitei de empresário, de facto, foi para fazer a transferência do Benfica para Itália, porque os meus contratos com o Benfica, antes de eu me ir embora para Itália, foram todos feitos por mim. Voltamos ao mesmo: [tive uma] proposta da direcção do Benfica, fiz um contrato profissional e depois a [sua] renovação, foram [assinados] dentro das linhas que eram o *standard* do futebol português e estavam correctos, em termos de verbas, em termos de tudo, estavam correctos. Evidentemente que eu já não conseguia fazer esse mesmo trabalho ao ir para Itália, chegar lá e dizer “Eu quero ganhar x” ou “O meu contrato tem que ser assim, assim e assado”, porque não tinha conhecimentos para isso, foi nesse momento que eu comecei a utilizar empresário. Eu tive três transferências na minha vida, não tive assim muitas transferências, tive bastantes renovações de contrato, nomeadamente na Fiorentina, mas em termos de transferências foi do Benfica para a Fiorentina, da Fiorentina para o Milan e do Milan para o Benfica e, portanto, não houve assim necessidade de grandes...e os meus contratos foram sempre muito simples, acordos sempre muito simples...

**Mas diga-me uma coisa: a transferência para a Fiorentina foi através do empresário Manuel Barbosa, não foi?**

Manuel Barbosa e Giovanni Branchini, que era o italiano que acabou por ser o meu empresário toda a vida.

**Era sobre isso que lhe ia falar, o Branchini acabou por ser o seu agente, não foi?**

Sim.

**E até que ponto é que acha que o acompanhamento dado pelo seu agente influenciou o seu rendimento, ao longo da sua carreira?**

Olha, eu (quando falava há pouco dos empresários que trabalham bem para o jogador e aqueles que trabalham bem para eles próprios...) dou-me por satisfeito e por muito feliz pela relação que criei com o meu empresário, tive sempre a maior confiança nele, nunca me aliciou a situações que fossem melhores para ele do que para mim e esteve sempre ao meu lado em momentos em que eu precisei dele, portanto, estou muito satisfeito com a relação que criei nesse aspecto. Prescindimos muitas vezes de mais dinheiro em contratos ou em transferências para ir para onde achávamos que era melhor para mim, independentemente das verbas que estavam envolvidas e esse foi um dos meus pontos de força, essa estabilidade que eu tive sempre em relação ao meu empresário e sobretudo [poder] dizer que nos momentos em que mais precisei de apoio, em que mais precisei de conselhos da pessoa que estava comigo, ele esteve sempre presente, nunca me deixou sozinho.

**Acha que é possível, hoje em dia, um jogador lutar pela Bola de Ouro, por exemplo, sem ser representado por um bom agente?**

Isso é diminuir o valor do jogador que ganha uma bola de ouro, portanto, eu não aceito isso...

**Claro que o rendimento do jogador é que é fundamental, no entanto, estou-lhe a perguntar isto porque hoje em dia, com tudo o que mexe com o jogador, como os**

**contratos de publicidade que este assina, a sua promoção de imagem, etc, o facto de ele ter um representante acaba por permiti-lo focar-se mais [na sua actividade]...**

Mas isto é tudo uma pescadinha de rabo na boca, ou seja, tu fazes publicidades porque és grande jogador, tu fazes publicidades porque és uma pessoa muito mediática, se não fores uma pessoa muito mediática não fazes publicidades, depois cabe ao teu empresário arranjar-te as melhores publicidades e na negociação das publicidades negociar o melhor para ti, conseguir o máximo para ti. Mas se tu amanhã chegares ao Benfica, podes ter o melhor empresário do mundo, não vais fazer publicidades, porque se não fores uma pessoa que venda não tens publicidades [para fazer], portanto, dizer uma coisa dessas, e até temos o Melhor Jogador do Mundo actualmente, é diminuir o Cristiano Ronaldo e isso não posso aceitar.

**É só porque, por exemplo, pegando no caso do Cristiano Ronaldo: se fosse ele próprio a tratar dessas questões, se calhar não estaria totalmente focado no [seu desempenho desportivo]...**

Precisamente, é aquilo que eu digo, um jogador não se pode estar a ocupar de tudo e mais alguma coisa e depois chegar ao domingo e ter o rendimento que tem [sem essas preocupações], o jogador é [formado] para jogar futebol e os empresários para tratar de outros assuntos, para tratar de assuntos contratuais. E quando se diz “contratuais” fala-se de todo o tipo de contratos, os tais contratos com os clubes, os tais contratos de imagem, os tais contratos de publicidade, é tudo resolvido pelos teus agentes, podes ter um agente desportivo apenas para os contratos com os clubes, podes ter um agente de imagem só para os contratos de imagem e podes ter um a funcionar para tudo isso ou uma empresa a funcionar para tudo isso.

**Há pouco disse que se dá por contente por ter tido o agente que teve...**

Sim.

**...eu pedia-lhe agora que imaginasse o caso contrário, que tinha tido um agente com quem não tinha tanta confiança...**

Não trabalharia com ele.

### **Mas acha que poderia moldar o seu rendimento?**

Não trabalharia com ele. A resposta é simples. Não tendo uma boa relação com o meu empresário, ele não poderia ser meu empresário. Eu não posso pensar de uma forma diferente. É que há aqui uma questão muito importante: entre o empregado e o empregador, ou entre o patrão e o empregado, se quisermos chamar assim, muita gente confunde, parece que o empresário é que manda no jogador, mas isso está a inverter [a realidade], dizer-se isso assim está-se a inverter aquilo que é a verdade, o jogador é que decide, o jogador é que joga e o jogador é que fabrica o dinheiro. O meu empresário faz aquilo que eu digo, não sou eu que faço aquilo que o meu empresário diz, este foi sempre o meu lema, se eu quero ir para aquele clube, se aquele clube está interessado em mim e se eu quero ir para aquele clube é para aquele clube que eu vou, independentemente de tu ganhares mais daquele lado. Por isso eu costumo dizer aos jogadores “Não confundam as coisas, quem manda são vocês, não é o empresário, o empresário é o vosso conselheiro e é a pessoa que vai fazer o contrato, ponto final, aconselha-vos, faz as coisas todas...”. O meu empresário dizia-me “Temos esta, esta e aquela hipótese. Qual é que te agrada mais?” e eu dizia “Se temos estas hipóteses, eu quero ir para aqui. Se me conseguires x daqui é para aqui que eu vou”, “Mas eu daqui até sou capaz de conseguir mais...”, “Não me interessa, é para aqui que eu vou” e, portanto, é aqui que ele trabalha, não é noutros lados, ele não me pode influenciar negativamente só porque a sua comissão será maior, isso não posso aceitar. Por isso eu digo, quem manda é o jogador e, por outro lado, se eu trabalhasse com um empresário em quem não tivesse esta confiança ou se eu tivesse um empresário com quem não conseguisse chegar a essa confiança ele não seria o meu empresário.

### **Quais é que são as principais diferenças entre os agentes dos anos 90 e os agentes de hoje em dia?**

A diferença é que hoje, como são milhentos, a “caça” é enorme e antigamente havia mais seriedade nessas situações, havia uma maior colaboração até com a parte do clube.

### **Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao**

**representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Porque nem sempre é possível, arriskas-te a falar com o clube directamente e o jogador ou o empresário não aceitar [transferir-se], portanto, tu tens que convencer o jogador também, que o teu projecto é positivo para ele.

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em por vezes, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Obviamente, mas aí a resposta é a mesma: quando isso é possível, é feito dessa maneira, quando não é possível, não é feito dessa maneira, até porque muitas vezes, um clube grande, quando vai negociar com um clube pequeno, não aparece propositadamente, para não inflacionar o preço.

**Para terminar o tema dos clubes, perguntava-lhe como é que os clubes ganham com essa intermediação, para além de poderem escapar a uma possível inflação do preço.**

O convencimento do clube contrário, o convencimento do jogador e o relacionamento que tens com o jogador a partir daquele momento.

**Ou seja, o relacionamento com o jogador pode ser melhorado através da intermediação...**

[*Confirmando*] Da intermediação...

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Isso, não há uma linha, não há nenhum documento que diga que o empresário A, B, C ou D recebe...ou que os empresários recebem x por cada transferência, x do jogador ou x do clube. É tudo [decidido] no momento, não há uma tabela fixa para isso e depois há muitas situações, podes receber...por exemplo, um clube vende um jogador: é o empresário que vende esse jogador que tem a comissão da venda desse jogador, a

comissão é negociada consoante os valores da venda também...Antigamente os empresários recebiam [valores] na ordem dos 10% do salário do jogador, hoje já quase não existe isso, felizmente para o jogador é o clube que paga uma verba ao representante, uns empresários conseguem receber na entrada de um jogador no clube, outros só na venda, outros na entrada e na venda, depende dos clubes, depende das negociações que são feitas, depende dos valores que estão envolvidos. É claro que uma transferência de 40 milhões [de euros]...embora se possa dizer que pode haver uma tabela de 5%, 10%, 3%, 2 % ou o que seja, não é a mesma coisa estarmos a vender um jogador de 40 milhões [de euros] ou estarmos a vender um jogador de 1 milhão de euros: cada negociação tem o seu valor, tem o seu *budget* definido para essas situações, depende daquilo que o empresário consegue trazer para o clube, se é o clube a fazer a negociação,...tem muitas variantes, não é nada *standard*.

**À medida que vamos subindo no valor da transferência, normalmente o valor da comissão baixa ou não?**

Depende, às vezes aumenta. Tu tens um jogador que na tua cabeça vale 20 milhões de euros e ele sai por 30 milhões [de euros] por mérito do empresário, do trabalho que fez ao longo desse tempo, se calhar tens de pagar mais alguma coisa aí...

**O clube vendedor [é que tem que pagar]...?**

O clube vendedor...

**No seu caso, o seu agente recebia do seu salário...?**

Do salário, sim.

**Como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

Exactamente da mesma maneira de como estávamos a dizer há bocado: [vai depender] se [o agente] consegue, se não consegue o jogador, se consegue o jogador a determinado valor, esses cálculos são feitos...da mesma forma que eu disse que [se]

acho que tenho um jogador de 20 milhões de euros e vou vendê-lo a 30 [milhões de euros] pelo trabalho do empresário, tenho que ter aqui um compromisso com o empresário também. Da mesma forma que se for contratar um jogador que acho que vale 10 milhões de euros e ele mo trouxer por 5 milhões de euros, eu terei que contabilizar tudo isso, mesmo que tenha de pagar uma comissão pelo jogador já terei reduzido o valor daquilo que eu esperava gastar pelo jogador.

**Em relação a essa questão, eu tenho uma dúvida: os clubes, normalmente, quando querem contratar um jogador, decidem antecipadamente o montante que querem gastar e incluem nesse montante o valor da comissão ou depende de clube para clube?**

Cada clube à sua maneira, para fazer a contratação de um jogador cada clube trabalha à sua maneira. Eu posso pensar que o jogador pode custar 100 milhões de euros, 10 milhões de euros, o que for, e, portanto, tenho orçamentado  $x$  de valor para determinado jogador, para além disso eu tenho o salário do jogador que calculo que seja, ou que eu posso pagar, na ordem de  $x$  milhões de euros, [sendo que] dentro disto existe a comissão. Ou posso pôr tudo num bolo só: eu para um jogador, para o Rui Costa, posso gastar 10 milhões de euros e estes 10 milhões de euros têm que ter a ver com comissão, contratação e 4 anos de ordenado. E voltamos ao mesmo: cada clube à sua maneira, cada jogador à sua maneira também. Por exemplo, muitas vezes há transferências que parecem exageradas e que na contabilidade geral não são, porque o salário do jogador é muito mais reduzido do que aquilo que tu calculavas que fosse, portanto, num bolo total, o teu custo com o jogador é  $x$  e se calhar é inferior...se calhar pagaste mais de transferência do que esperavas pagar, mas ao mesmo tempo, no global, gastaste muito menos do que aquilo que tinhas orçamentado. Depois há outra questão também, a urgência do jogador. A que é que eu chamo a “urgência do jogador”? Se eu tenho duas ou três opções para a mesma posição que me são muito válidas e em que qualquer delas vem fazer o papel que eu preciso e não me importa que não venha este porque se vier aquele ou o outro é igual, o meu rendimento não vai alterar muito e, portanto, eu tenho escolha. Outra situação é eu não ter mais opções, ter [apenas] aquela.

**Aí reduz a margem negocial...**

Exactamente.

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

Bom, isso...não há muitas pessoas envolvidas. Se tivermos que contabilizar toda a gente que está envolvida numa transferência, [o número] é infinito, não é? Se tivermos que avaliar, na prática, aquilo que é o dia da negociação, pouca gente está envolvida. Agora, se tivermos...para fazer uma contratação, eu tenho que ter uma equipa de prospecção que já mo descobriu [ndr: o jogador], o director-desportivo da equipa tem que o avaliar, o treinador tem que estar a par, a administração da SAD tem que estar ao corrente, o financeiro tem que dar o aval, o presidente tem que decidir se sim ou se não, e do lado contrário tudo igual tirando a prospecção, porque está a vender. Depois ainda tens os advogados, para fazerem os contratos. Se tu envolveres isto tudo, é infinito. Na situação do contrato...ah, e depois ainda tens o empresário ou o intermediário pelo meio, podes ter o teu intermediário pelo meio para fazer a negociação, que depois vai ter que chegar à fala com o empresário do jogador e com o jogador, portanto, se contabilizares todas as pessoas que estão aqui envolvidas, já são muitas, se tivermos a falar do dia da negociação para chegarmos a um acordo, tem a ver com o representante de um clube, o representante do outro clube, os advogados para fazerem os contratos e o agente do jogador para se acordar com o jogador, não passa desta mesa.

**Há bocado disse que uma dessas pessoas era um intermediário do clube comprador...**

Pode ter ou não...

**...o agente do jogador e pode também ter um intermediário [do lado de lá]...?**

Um intermediário do lado de lá...



**Podemos então ter um agente mandatado pelo clube comprador, um agente mandatado...**

Mandatado pelo clube vendedor...

**...e o agente do jogador.**

Exactamente. Cada caso é um caso e cada clube trabalha da sua maneira.

**Para terminar este tema, e claro que depende de cada clube, perguntava-lhe se não há a possibilidade de um agente, como se fazia antigamente, através da entrega de DVDs ou do treinador poder gostar de um jogador e ser uma coisa mais directa?**

Sim, sim, mas mesmo dessa forma...é evidente que nós temos, todos os dias, agentes a oferecerem-nos jogadores, portanto, muitos jogadores partem da oferta do agente, mas não é pela oferta do agente que eu vou contratar o jogador: um agente fala-me de um jogador e eu mando observar o jogador, portanto, no caso do Benfica, por exemplo, passa sempre por um gabinete de prospecção, mesmo quando é o treinador a dizer um nome. É evidente que o treinador tem um crédito diferente porque já está a pensar como é que o insere na equipa. De qualquer maneira, com qualquer jogador, há sempre uma triagem muito ampla, de maneira a que se corra o menor risco possível e mesmo assim falha-se muitas vezes, é inevitável. Às vezes não se falha na contratação, falha-se na adaptação do jogador, às vezes o próprio jogador não se adapta a uma realidade diferente, isso acontece em toda a parte do mundo, em todos os clubes do mundo, grandes jogadores não darem certo num lado e depois virem a aparecer noutro lado com carreiras extraordinárias.

**Segundo notícia dada pela Lance!Net a 25 de Fevereiro de 2014, a FIFA irá desregulamentar a actividade dos agentes de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e os jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. Pedia-lhe agora a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

Que os clubes tratarão da...?

**Das suas negociações com intermediários, os clubes e os jogadores. Ou seja, vão acabar as licenças...**

Mas se tratam com intermediários, os empresários são iguais...

**Sim. Só que neste momento, por exemplo, há países como a Inglaterra e a Alemanha, que exigem negociar com agentes licenciados e como nós sabemos, hoje em dia, cerca de 80% dos negócios já são feitos por agentes não licenciados, daí perguntar-lhe se esta liberalização...**

Isso é tudo igual porque quando não podes fazer...se um agente não é licenciado...na altura, creio eu, quando se legalizaram os empresários, era mesmo para acabar com muitos deles que andavam no mercado (porque hoje toda a gente pensa que pode ser empresário de futebol porque vê ali uma mina de ouro), foi para acabar um pouco com esses milhentos empresários ou que se faziam passar por empresários mas não eram empresários, não tinham licença de empresário. Por outro lado, não podendo fazer eles, fazia o advogado, eles é que faziam tudo mas assinava o advogado, portanto, quando o empresário não é licenciado assina o advogado, que já é válido. Como tal, isso é uma forma de acabar com essa hipocrisia, mas o resto, pelo que me parece, manter-se-á todo igual. A situação dos empresários cabe ao clube gerir da melhor forma possível. É evidente que para as pessoas de fora, tudo o que são comissões de empresários é um roubo, no futebol, são os dirigentes a “comer” por fora ou são os clubes a gastar dinheiro mal gasto, porque não têm conhecimento de qual é o trabalho do empresário e porque, também, no mercado há muitos que escondem um bom trabalho com maus trabalhos. Se eu for empresário, me tiver borrifando se para o meu jogador é melhor ir para ali do que para aqui e me interesse é saber qual é a minha comissão daqui e dali...eu sei que para o meu jogador o melhor é ir para o lado A mas o lado B está-me a pagar o dobro a mim, por isso vou influenciar o meu jogador a ir para o lado B, isso está errado, portanto, é a tal parte dos empresários que se está a borrifar para os jogadores e que só pensa neles, por isso também se vêm muitos jogadores que vão atrás de alguns empresários e, depois, ao fim de dois anos têm a carreira acabada porque as escolhas foram mal feitas. E aí o

empresário pega noutro jogador e está-se borrifando para aquele: “Epa, esse já não me rende dinheiro, estou-me borrifando”.

**Isso também é a prova, neste caso pelo mau sentido, de como um bom empresário é importante hoje em dia, porque se um jogador escolhe um mau empresário...**

É muito importante, mas repito aquilo que eu já disse: é muito importante, mas também é muito importante que o jogador perceba que as pernas são dele e que “Não é o empresário que decide por mim aquilo que eu quero, porque se ele não fizer aquilo que eu acho que é o melhor para mim, eu tenho que escolher outro e ele comigo não ganha dinheiro”, é um pouco assim...

**Mas então, em termos práticos, acha que se vai manter tudo na mesma em relação a esta questão...?**

Sim, pelo que vejo da nova legislação não me parece que muita coisa [se] altere.

**6 de Maio de 2014 – Acha que a presença de agentes no futebol é saudável?**

Acho que sim, acho que de uma maneira equilibrada, com uma actuação proporcional ao serviço que é prestado pelo agente, o agente até pode ser mais do que saudável, deve ser até fundamental, porque a actuação de um agente tem de ser como a actuação de um corretor de negócios (como um corretor de imóveis e um corretor de seguros). O jogador tem que ter o foco no seu trabalho, que é treinar e jogar e prestar o rendimento, o serviço, dar rendimento ao clube e o clube, por sua vez, tem que dar as condições para que os atletas e os funcionários, de um modo geral (a administração e o *staff*), prestem e assegurem o melhor desempenho também possível do clube. Em volta disto, você tem o mercado, e o mercado tem vários níveis, várias categorias, e é nessa função que o agente, no meu modo de ver, se encaixa, ele tem que estar atento às ofertas e às demandas do mercado, assim como você, quando quer comprar uma casa, não tem que saber que casas estão à venda, que casas estão disponíveis e que casas são boas dentro daquilo que você pretende, tendo um intermediário que vai tratar disso. Então, o agente tem de desempenhar esse papel, por um lado, e, por outro lado, na prestação de serviços, só o seu cliente...quando o cliente é o atleta e não é o clube ou o atleta na condição de intermediação de negócios, no dia-a-dia, nas questões do atleta em que quanto maior o nível, maior a carreira em termos de clube e maior também a responsabilidade exigida ao desempenho do atleta, dentro do clube, e o atleta tem cada vez menos tempo para cuidar de questões do seu dia-a-dia, não estou a falar só do contrato...além do contrato de trabalho, das coisas óbvias do trabalho do agente na hora de uma assinatura de contrato, mas também nas coisas do dia-a-dia, numa assessoria de imprensa, numa assessoria pessoal que o atleta precise a nível financeiro, fiscal, contabilístico, jurídico, então esse para mim é o papel do agente. Quando o agente se transforma numa outra figura que não para essas duas situações de intermediação, de colocação, de posicionamento do atleta em clubes e da sua assessoria pessoal, aí nós estamos a falar de uma acção que é fora da própria actuação do agente.

**O que é que distingue um futebolista da grande maioria das profissões e o faz ter um representante?**

O que distingue são, por um lado, os valores envolvidos, o mercado de futebol...no fundo, além da característica do jogador: o jogador tem uma *via de regra*, quando se dedica a uma profissão...quando digo um jogador [estou a falar de] um atleta, de um modo geral, porque o fenómeno dos agentes de jogadores é muito falado mas você tem agentes de diversas modalidades, você tem agentes artísticos (um actor e um artista também têm agentes) e quando você vai para outros mercados, como o mercado norte-americano, por exemplo, você vai ter agentes a todos os níveis, tanto nos desportos como em outras profissões. Então, o atleta...no futebol há esse fenómeno porque os negócios levantados são realmente de números altos, boa parte do mercado representa contratações e valores altos, existindo uma responsabilidade tremenda na intermediação [dos negócios] e na boa feitura dos contratos, porque isso representa um grande negócio. Quando sucedem os negócios, obviamente que surgem interesses. Se amanhã, outra carreira, digamos, mais banal, tivesse essa atracção, obviamente que os agentes também se interessariam por ela, como [acontece com] outros mercados [que também] têm a actuação de agentes...Por isso, um futebolista, hoje, tem [essa necessidade]...alguns não têm necessidade, há jogadores que não têm necessidade de ter agente porque têm capacidade ou se sentem na condição de não serem atrapalhados no seu dia-a-dia pela gestão da própria carreira [feita pelos agentes].

**Pois...de qualquer das maneiras, uma das grandes virtudes dos agentes é o facto de estes conhecerem o mercado de uma maneira que os jogadores, se calhar, não têm possibilidade de conhecer, não é?**

Exactamente, exactamente. E outra...primeiro...você tem outro aspecto: a carreira de jogador é muito curta, pelo que você precisa de uma celeridade de encaixe profissional, ao passo que numa profissão normal, em que você não tem uma mobilidade muito grande e tem uma carreira mais longa, no tempo da vida, em que a pessoa pode, eventualmente, planear com mais calma ou ter mais tempo para observar as oportunidades, o jogador não – o jogador, no momento em que o seu

desempenho atinge um determinado nível, já tem que ter no seu horizonte um encaixe para melhorar a sua condição, para aproveitar a sua carreira, que é curta, e não tem tempo nem a visão necessária para isso, sendo o agente que faz esse papel.

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Porque o próprio clube, às vezes, também...você tem dois momentos: tem o conflito de interesses entre o clube e o jogador, ou seja, se você está a falar com um clube tem que ter interesse num jogador do clube, se o clube falar directo com o outro clube, o que acontece muitas vezes, é que depois você tem, *via de regra*, um agente do jogador com quem você se vai ter de sentar também e podem haver conflitos de interesse se você falar directamente com o clube e não tiver tratado nada com o jogador ou com o agente do jogador e, muitas vezes, você precisa de um intermediário, mesmo que não seja o agente do jogador, para que questões, por exemplo, de competição, até de ética desportiva, para que não haja interferência, e, nesse ponto, para mim, o agente é justamente o motor, o elemento, que impede essa interferência. A partir do momento em que dois clubes vão falar directamente, principalmente se forem clubes da mesma competição, sem que haja um intermediário que trate exclusivamente do negócio, pode, aí sim, haver (não que vá haver porque os clubes têm ética, mas pode haver) algum tipo de questionamento, de interesse...

**Mas isso também, desculpe estar a interrompê-lo...**

Claro...

**...isso é partindo do pressuposto que o agente também age [de boa-fé]...ou seja, eu percebo o seu ponto de vista, mas estava a falar no sentido de haver a situação de os clubes não agirem de boa-fé, de agirem...**

Sim, mas aí é um pressuposto de que há agentes que agem dessa forma e clubes que agem dessa forma, assim como na advocacia vão haver advogados que vão tentar comprar o juiz, se partimos do princípio da má-fé vamos ter sempre corruptos e corruptores em qualquer meio: na política, na vida social, numa concorrência pública,...isso vai sempre haver, há sempre maus exemplos, mas partindo do princípio da boa-fé e de que estamos todos a construir um negócio positivo, a presença de um agente, de um intermediário, nos casos que são necessários – porque nada impede [que os clubes falem directamente uns com os outros]...nós mesmos já tratámos de transferências directamente com os clubes, isso não é nenhum empecilho, mas muitas vezes é necessário um intermediário [estar presente], especialmente para mercados estrangeiros. Acho que quando se trata do mercado nacional, se esbarra às vezes na questão da competição, da lisura da competição, do facto de um intermediário falar entre os clubes para que não haja depois qualquer...até para haver uma barreira, para que ninguém questione nem possa haver nenhuma influência na competição, pois se eu comprar um atleta do meu adversário pode haver algum facilitismo ou o contrário, enfim...para isso o agente seria importante, mas especialmente nas relações internacionais: às vezes, as estruturas dos clubes não têm uma área comercial propriamente desenvolvida, no sentido de se estarem sempre a deslocar para tratar de assuntos de transferências, nesse caso, os agentes, os intermediários, são fundamentais para trazer propostas de clubes com os quais nós nem temos relações e que podem estar interessados num jogador nosso sem que nós tenhamos conhecimento, ou vice-versa.

**Tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em, lá está, não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com os clubes e jogadores?**

Dependendo da situação sim, mas [também] dependendo da situação você pode até perder o negócio. Eu acho que, aqui, repito o que disse no início, a remuneração do agente tem que ser proporcional ao serviço que é prestado e à utilidade ou necessidade da interferência, da intermediação. Essa comissão é, então, bem paga quando o negócio é satisfatório para as partes envolvidas e quando o agente actua de uma maneira de se ligar às pontas para que o negócio seja concluído da melhor

maneira possível sem que haja interferência. Claro que se pudesse ser sempre directo, sem a interferência, sem a participação, do agente, poderia ficar mais barato, desde que a concordância fosse rápida, desde que os contactos fossem feitos de maneira sempre harmoniosa, o que nem sempre é possível, principalmente em competição, quando você tem jogos, treinos durante a semana, está focado na competição,...nós, aqui na estrutura interna, temos que estar com o foco no trabalho diário e nem sempre podemos dar atenção ao negócio, às vezes o negócio demora (a negociação demora, por questões de valores e tudo) e, se não se tiver uma pessoa, um interlocutor, que esteja permanentemente a actuar nessa situação, pode-se ser prejudicado, perdendo-se o negócio e, aí, o que seria barato acaba por ser muito mais caro.

**Quando um agente intermedeia uma transferência é suposto o jogador por si representado ganhar com essa representação, através da assinatura de um contrato mais vantajoso económica e desportivamente, assim como o agente, que recebe uma comissão dessa transferência. E os clubes, também ganham com essa intermediação? Como?**

O clube ganha com a transferência: o clube que compra ganha no aspecto desportivo e numa futura transferência, na valorização do activo ou, se for no final da carreira [do jogador] bastará um rendimento desportivo [elevado] que se reflectirá em rendimento financeiro, também, em função das conquistas, em função de patrocínios, em função da melhoria da qualidade [do plantel].

**Uma das coisas que também me disseram foi que, muitas das vezes, quando um clube vai falar directamente com outro, sem recorrer a um intermediário, o preço do negócio pode ser inflacionado, no caso de ser um clube de maior dimensão, por exemplo...**

Exactamente, isso é verdade. Como se diz, o segredo é a alma do negócio. Muitas vezes, o clube traz uma situação [de transferência] sem mencionar o comprador porque se o comprador já for conhecido e tiver uma disponibilidade financeira mais alta pode o pedido original [do valor] que era satisfatório para o clube vendedor, simplesmente por um motivo subjectivo, alterar-se sem corresponder ao valor



inicialmente pedido. Nesse caso, o agente também acaba por ser um bloqueador, ou pelo menos, uma etapa que vai tentar guardar o verdadeiro valor até que se descubra qual é o clube comprador, para que não haja esse tipo de alteração como você bem disse.

**Foi-me dito por vários agentes de jogadores que um jogador ser oferecido a um clube por vários agentes, ou seja, não ter um contrato de exclusividade com nenhum agente, acarreta algumas desvantagens como o facto do salário que o jogador for auferir ser inferior àquele que auferiria se fosse apenas representado por um agente nas negociações do seu contrato de trabalho, na medida em que todos os agentes vão tentar prometer aos clubes que o jogador está disposto a receber um salário inferior (isto do lado do jogador) e, por outro lado, que os presidentes não gostavam desse cenário, pois não só o jogador ficava a ser visto como mentalmente instável como também se criava uma confusão de informações entre os presidentes e os vários agentes não sabendo, às tantas, com quem estavam já a negociar. Posto isto, perguntava-lhe se, de facto, desagradava aos clubes este cenário em que vários agentes oferecem o mesmo jogador e pedia-lhe que justificasse.**

Claro que desagradava. Quanto mais estabilidade e segurança na lida, no tratamento, dos negócios, melhor. E essa instabilidade, essa insegurança jurídica, de não se saber com quem tratar [da negociação] quando um jogador não está bem representado, não está bem alicerçado na sua representação, traz um temor e muitos negócios são prejudicados, às vezes nem acontecem, por conta dessa confusão. Então, claro que esse não é o cenário ideal mas, infelizmente, o que eu vejo é que essa situação se dá pela própria inércia dos órgãos gestores, dos órgãos associativos. Quando falo de associações refiro-me às associações nacionais, federações [nacionais], associações continentais e a própria FIFA que, ao terem regulamentos, têm condições, e até maneiras de coibir a actuação de formas não regulamentares mas, simplesmente, não o fazem ou, pelo menos, fazem-no de uma maneira – do meu modo de ver – que não é satisfatória. Por outro lado, também é uma questão do próprio jogador ter, muitas vezes...há muitos atletas que não têm uma relação formalmente estabelecida, resolvem não ter um único agente ou não ter um documento formal assinado com o seu agente, acabando por [o] ter apalavrado [apenas], o que dá margem a que muitas

peessoas falem em seu nome, isso também é uma postura que, às vezes, o jogador escolhe adoptar por não ter confiança em nenhum, acabando por pulverizar e disseminar demasiado a sua própria palavra, por vezes, por intermédio de outros agentes. Mas também há muitos agentes que se aproveitam, há muitos agentes aproveitadores que querem tentar interferir, tentar entrar no negócio, para que, no momento em que houver o negócio...fazem o inverso: tentam primeiro ter o negócio para depois buscar a assinatura do jogador. E [em relação a] isso...nós temos que saber separar o joio do trigo, separar a boa qualidade, aquele [agente] que trabalha verdadeiramente para o jogador, daquele agente que trabalha simplesmente na intermediação – porque há agentes que não têm jogadores em carteira e que trabalham simplesmente na intermediação, porque têm relacionamentos com clubes e não vão tratar necessariamente do contrato de trabalho, vão tratar simplesmente da transferência e da intermediação do negócio...mas o mercado é que tem que ditar essas regras, porque acho que, também, aquilo que é muito engessado atrapalha, acho que, enquanto há regras, devia de haver um pouco mais...se a regra acabar, um dia, a regra será a de liberar o mercado, mas enquanto há regras, deveria haver uma actuação mais firme das associações.

**Mas apesar dos agentes dizerem isto, não poderia também ser bom para um clube o facto de ter vários agentes a oferecer o mesmo jogador porque, lá está, o salário pode diminuir: um agente diz que o jogador está disponível a receber 500, outro diz 300, outro diz 200...?**

Não, porque, no fundo, nós vamos lidar com situações hipotéticas, com muita insegurança e nem sequer sabemos se é a verdadeira vontade do jogador. *Via de regra*, nesses casos, o que fazemos é tentar entrar em contacto directo com o jogador e o jogador nomeia o seu agente, o jogador diz quem é [o agente], com quem se deve realmente falar, porque senão acho que acaba por haver uma [grande] promiscuidade...acaba por se dar margem a leilão, até à desvalorização de uma peça...porque claro que o clube quer pagar menos, quer pagar dentro daquilo que são as suas possibilidades, mas também não quer ter um atleta desvalorizado, quer ter um atleta satisfeito. Então, esse equilíbrio tem que ser muito bem tratado, se um intermediário vier fazer um leilão para piorar a condição do atleta, que você quer que

chegue aqui satisfeito com aquilo que está a ganhar...claro que sempre satisfeito com ambição, não é satisfeito e estagnado, mas tem que chegar aqui...

**Mas a partir do momento em que um jogador aceita transferir-se, mesmo que receba um bocadinho menos, se calhar...**

Tudo bem, nesse caso será uma questão...mas tem que ser tratado de uma maneira directa, até para não se perder tempo, até para não se negociar com pessoas que não têm a verdadeira autoridade e vão estar a falar podendo não ter o acordo do jogador. Então, nesse sentido...quando há essa confusão, e se realmente há interesse, nós buscamos o contacto directo do jogador [e perguntamos-lhe]: “Olha, *fulano*, jogador, nós temos aqui três pessoas *falando seu* nome, com quem devemos falar?”, “Não falem com ninguém, falem comigo”, “OK, falamos consigo”, depois, se ele tiver um contrato assinado com alguém é um problema dele com essa pessoa, agora, se ele disser “Fale com *fulano*” nós vamos sempre respeitar a representação.

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Olha, depende. A questão do serviço de intermediação varia, conforme o projecto do jogador, conforme os valores envolvidos, mas [valores] entre 5% e 10% é o que o mercado costuma oferecer, entre 5% e 10% do contrato do jogador, se for ao agente do jogador, e, se for a um agente [que tenha funcionado com um] simples intermediário da transferência, o valor do percentual da transferência [a ser pago ao agente] varia também entre 5% e 10%, umas vezes mais, umas vezes menos, conforme a circunstância, não há uma regra estabelecida nem *travada* nesse sentido.

**Ainda assim, mesmo quando o agente é o próprio agente do jogador, por vezes este recebe do clube ou não? Também acontece isso ou não?**

O que acontece normalmente, quando o agente é [o agente] do jogador, é que a remuneração vem do jogador mas vem de forma indirecta porque é nossa prática que o jogador não desembolse. Então, no momento de fazermos o contrato do jogador, fazemos um *gross up*, ou seja, se o jogador for ganhar 100 mil [euros], fazemos a 110

mil [euros] e esses 10 mil [euros a mais] nós pagamos a título de remuneração ao agente pelo serviço prestado ao jogador. Se o agente for simplesmente o intermediário da negociação, é o clube que paga directamente [ao agente] pelo serviço da intermediação prestado. Mas depende de caso-a-caso...

**Os agentes costumam receber dos clubes compradores, dos clubes vendedores ou de ambos?**

Normalmente, o agente recebe apenas uma comissão. O agente vai receber a comissão do serviço que prestar. O que acontece, e que muitas vezes confunde as pessoas, é que a mesma pessoa presta dois serviços: presta o serviço para o clube comprador e para o clube vendedor; e aí vai depender de cada negócio, de como as pessoas actuam. Nós, *via de regra*, vamos pagar simplesmente por um serviço, não vamos pagar pelos dois serviços: o serviço que ele faz é a contratação ou é a intermediação – por um desses nós vamos pagar.

**OK, basicamente, o Estoril, quando compra, paga ao agente pelo serviço prestado na intermediação de uma transferência ou na elaboração do contrato de jogador e, quando vende, por vezes também paga, ou não?**

Sim, por vezes...se o agente actuar como um vendedor para nós e nos trazer resultado, nós pagamos por esse resultado.

**E o caso mais comum é ser o clube a vender ou o agente a vender?**

É muito comum o agente fazer a intermediação da venda, é muito comum. Essa é mais a regra, é raro os clubes falarem directamente, pelo que eu disse: da mesma forma que o jogador pensa no campo, o clube pensa na estrutura, no dia-a-dia e na gestão, então, é normal que um agente faça essa intermediação, essa ponte, para trazer uma proposta de um outro clube que esteja interessado, até por aquilo que você também lembrou, de os clubes não quererem aparecer, não quererem que se saiba que são eles [os interessados], por questões competitivas, para que os valores não sejam inflacionados, e põem uma pessoa no meio.

**Mas então, normalmente, o agente acaba por prestar um serviço e receber das vendas, ou não?**

Sim, se não for...muitas vezes, o agente que faz a venda não é o agente do jogador, é outro agente que faz a venda e o agente do jogador vai negociar o contrato de trabalho [do jogador], são situações diferentes.

**Nesse caso seria o agente que fez a intermediação [a receber]?**

Exactamente.

**E como se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube? É a mesma coisa, não é? O clube contrata um agente...**

É um contrato de comissão, normal, não tem...

**Exactamente...e isso por vezes também acontece, ou não? Contratar mesmo um agente, dizer-lhe “Eu quero o jogador X” e o [agente ir garantir a sua contratação]...**

Sim, sim. O agente vai, busca, e nós pagamos por esse serviço...

**Pedia-lhe que estimasse o número máximo de pessoas que podem estar envolvidas numa transferência e, em seguida, indicasse as suas respectivas funções.**

Internamente, o interlocutor do clube sou eu e o director-desportivo, internamente nós não deixamos passar para além disso, pode até haver alguma abordagem a algum outro membro do *staff*, da directoria ou da administração, mas isso, depois, é passado directamente para mim ou para o director-desportivo, no caso, Mário Branco. Quanto às partes envolvidas daqui para fora, não tem limite, ou seja, pode haver um único agente que consiga conciliar todos os interesses e que depois vá ser remunerado em função daquilo que for melhor para ele, aquilo que for decidido entre as partes envolvidas (entre clube comprador ou vendedor, jogador e o outro clube). Depois, pode haver um agente que representa um clube, pode haver um agente que representa o jogador e pode haver um agente que representa ainda o outro clube, ou seja, pode haver três agentes envolvidos: um para a venda, outro para a compra e outro para [a negociação de] o contrato de trabalho; e quando eu digo três, podem

ser várias pessoas, podem ser várias entidades, sócios,...às vezes, a família está envolvida, o pai [por exemplo], então, pode-se sentar à mesa muita gente, não é?

**Basicamente, as partes fixas são o presidente e o director-desportivo, depois existem ainda as partes do lado do jogador, e o Estoril não costuma também recorrer aos serviços de um advogado?**

Sim, mas o advogado é para o tratamento dos contratos, não se envolve na parte negocial. Vai sempre haver um advogado, é o *back office* jurídico.

**E no caso do Estoril, é costume ou não haver um agente da parte do Estoril?**

Não, nós não temos nenhum agente fixo, mas servimo-nos dos serviços de vários agentes, que são agentes de confiança com quem nós temos relacionamento de mercado. Mas isso não é fechado: pode haver um agente, amanhã, que nós nunca vimos e que traga uma boa situação para o Estoril, como já aconteceu, e nós vamos trabalhar então com esse agente, desde que esse agente seja um agente regular.

**Mas não no caso de contratar os serviços de um agente para ajudar na negociação do lado do Estoril...?**

Não, o que nós temos...em alguns casos, nós trabalhamos com alguns agentes para *scouting*, para *varredura* do mercado, nós temos alguns contratos nesse sentido e que acabam por ser, durante algum tempo, situações permanentes mas, nos casos específicos de buscar um jogador ou outro, internamente, eu e o departamento de *scouting* vamos identificar os jogadores. A partir do momento em que identificamos os jogadores vamos fazer uma triagem para ver qual é a situação contratual, de trabalho, e da representação do jogador, e nesse momento, se for o caso, vamos contactar o agente para tomar a iniciativa no sentido de buscar o jogador para nós ou, se for um agente com quem nós não temos contacto e tivermos um agente que sabemos que tem contacto [com ele], vamos buscar primeiro esse [agente] mais próximo que vai falar com o outro, pode haver essa ponte também.

**Mas só para finalizar este tema, peço-lhe que imagine: na mesa das negociações está você (o presidente), o director-desportivo, o agente do jogador e o jogador: o**

**Estoril costuma ou não contratar os serviços de um agente para o representar também nessas negociações, para além do presidente e do director-desportivo?**

Não, só se for um caso muito específico, se for uma situação em que saibamos que o agente do jogador é uma pessoa a quem nós não temos acesso, que é complicada, que tem algum histórico que faz com que não seja positivo nós a abordarmos directamente, nesse caso sim, podemos contratar especificamente um agente para esse serviço.

**OK, mas não é costume...?**

...mas não é a regra. O costume é ir ao jogador e conhecer o seu *entourage*. E muitas vezes nós nem sabemos [quem é o agente do jogador]...acontece normalmente contactarmos directamente o jogador e perguntarmos “Quem é que te representa?”, o jogador vai dizer “É o *tal* agente” e, então, aí sim nós vamos ao agente.

**Até se pode dar o caso de o jogador não ter nenhum agente mas ter uma pessoa de confiança, não é?**

Sim, pode ter um pai, um advogado, um irmão, alguém que...que nesse caso vai actuar como um conselheiro, não como um agente, e a forma de remuneração é diferente, porque não é uma representação regular pois não é um agente.

**Se bem que o pai ou o irmão [podem ser agentes do jogador]...**

Sim, o pai ou o irmão podem, independentemente de terem licença, mas se for um amigo, um conselheiro, um advogado,...o advogado também pode, não é o caso, mas...

**Se for o pai, costuma receber como um agente ou não?**

Depende da posição do filho e do pai, nesse caso. Há pais que recebem como se trabalhassem directamente com o filho, outros não, outros acertam depois internamente, em família.

**Segundo notícia dada pela *Lance!Net* a 25 de Fevereiro de 2014, a FIFA irá desregulamentar a actividade dos agentes de futebol em 2015, sendo que a partir de 1 de Fevereiro de 2015, os clubes e os jogadores tratarão das suas negociações com intermediários. Pedia-lhe agora a sua opinião sobre este tema: acha que isto é bom ou mau para o futebol?**

Da maneira como está hoje, em que está regulamentado mas não há um controlo eficaz, eu acho [que é] bom. Se houvesse um controlo eficaz, se houvesse realmente...porque veja, na sua forma geral, os estatutos já têm uma série de regras e eu acho que essas regras, da forma como estão [feitas], tinham que ser mais elaboradas ainda, até no sentido de se criar uma obrigatoriedade de registo dos contratos de representação, de haver – no momento em que esses contratos fossem registados e fossem reconhecidos pelas autoridades – uma obrigatoriedade de os clubes falarem directamente com esses agentes, de haver um mecanismo [que exigisse que isso fosse feito]...e hoje, com a *internet* [isso é mais fácil], como [demonstra] o próprio sistema de transferências, que hoje já é totalmente integrado com o TMS, porque não [então] fazer-se o mesmo com os agentes? Mas como não foi feito nada disso, [como] não há nenhum tipo de controlo, nenhum tipo de sanção, a eficácia dos regulamentos é nula, pelo que é muito melhor que se desregule, que não haja mais regulamentos sobre essa questão e que se deixe o mercado ditar as regras, funcionando como um agente de artistas, como um agente de...e um dia até pode haver um órgão de classes que reúna, mas que não seja...uma agência de publicidade poderá representar um jogador amanhã [e eu acho bem] até porque, em muitos casos, eu acho que a figura de um agente desportivo se confunde, dependendo do nível de prestação [do jogador]: hoje, um agente de um jogador de *status* mundial confunde-se com um agente publicitário, com um agente de outros negócios, que não aqueles ligados directamente à prestação do jogador no seu clube. Por isso, eu acho que, da maneira como está, é muito saudável que a FIFA retire os regulamentos.

**Ou seja, se regulamentassem até seria positivo, mas assim...?**

Se regulamentassem, [se] houvesse eficácia dos regulamentos e [se] até houvesse uma forma de os clubes [exporem quem são os agentes dos jogadores]...eu não tenho



maneira de saber quem são os agentes dos jogadores se não perguntar, não tenho. Se houvesse uma base de dados, se houvesse alguma forma dos contratos que são registados serem publicitados e pudesse haver realmente algum tipo de obrigatoriedade de cumprimento dessas regulações, aí sim seria positivo, mas da maneira como está, em que só está no papel, como se diz em bom brasileiro, para inglês ver, não serve de nada.

**15 de Janeiro de 2014 – Foram vários os jogadores, nomeadamente aqueles já com bastante experiência no mundo do futebol, que disseram preferir trabalhar com vários agentes, em vez de estarem contratuamente ligados a apenas um. Diga-me que vantagens existem, na perspectiva do jogador, em estar contratuamente ligado a apenas um agente ou, por outras palavras, como convence um jogador a assinar um contrato de exclusividade consigo?**

A opinião dos jogadores a essa matéria, quem disse que preferia estar com vários agentes, naturalmente, acho que esses jogadores não terão uma carreira de alto rendimento, vou-lhe explicar porquê e basta olhar para os exemplos de todos os jogadores que estão num nível mais alto: têm agente e sempre tiveram, podem eventualmente trocar de agente mas não trabalham com vários agentes ao mesmo tempo, ou seja, não são jogadores livres no mercado. Deixe-me dizer-lhe que para o jogador, na minha óptica, acho que é muito mais vantajoso estar vinculado a um agente em exclusividade porque tem alguém, naturalmente, que se preocupa com a carreira dele, procura encontrar soluções, estará sempre presente nos diferentes momentos da sua carreira, enquanto aquele jogador que não está vinculado a nenhum agente e que é do estilo “pronto, quem me trazer proposta é com quem eu faço o negócio”...mesmo os clubes a quem esses jogadores são propostos ou promovidos não ficam tão bem vistos, porque correm o risco de chegarem 4 ou 5 agentes ao mesmo clube, falar do mesmo jogador, o que leva o clube, logo nesse momento, a achar que não é um jogador mentalmente estável, não é? Porque não querem...chega a um momento em que não sabem com quem é que hão-de negociar esse determinado jogador.

**Essa é uma questão interessante, essa que está a levantar, que eu também já ouvi de outro agente, que é o facto de os clubes não gostarem desse cenário, mas já agora perguntava-lhe porque é que os clubes não gostam de serem abordados por vários agentes sobre o mesmo jogador.**

Não gostam exactamente porque depois não sabem com quem negociar, não é? Vamos imaginar que chegam 4 agentes diferentes a um clube a propor o mesmo jogador. Você é o clube, com quem é que você vai negociar? Com o primeiro que propôs? Com o último? Com o segundo ou o terceiro?

**Com o que me der melhores condições, aceitar melhores condições...**

Não, aí sai o jogador prejudicado. Sabe porquê? Porque o agente vai tentar que o valor do salário do jogador seja o menor possível para que seja o próprio agente a fechar o negócio. Conclusão da história: o jogador sai prejudicado por ter trabalhado com vários agentes.

**Isso por um lado é verdade, mas também há outra questão: muitas das vezes, os jogadores estão contratualmente ligados, num regime de exclusividade, a um agente que tem um fraco domínio do mercado e, nesse caso, o jogador acaba prejudicado por estar num contrato de exclusividade com esse agente...**

Claro, mas aí tem que procurar ligar-se a um agente em que sinta que é o agente certo. Essa é a resposta a dar a isso, não é? Ou se sentir que não há nenhum agente que esteja certo, pronto, não se vincula a ninguém, mas também corre os riscos inerentes a isso, não é? Agora, todos os jogadores, e é isso que eu lhe digo, todos os jogadores num nível mais alto, estão vinculados a um agente.

**E diga-me uma coisa: se fosse jogador, preferia não estar contratualmente ligado a nenhum agente e fazer os contratos por si ou estar a trabalhar com vários agentes, e porquê?**

Não, se eu fosse jogador estaria ligado contratualmente a um agente que me desse maiores garantias de sucesso e de acompanhamento.

**Isso claro. Até porque já percebi pela sua posição. Mas se tivesse de optar entre estes dois cenários... imagine que havia uma impossibilidade de estar contratualmente ligado a apenas um, preferia estar por sua conta ou trabalhar com vários agentes?**

Bem...é a mesma coisa, sabe porquê? Quem está por sua conta, se um jogador não tem empresário, automaticamente está com vários agentes, a não ser que seja um jogador muito fraco que não seja abordado por ninguém, não é? Portanto, não é grande coisa. Agora, se for abordado por diversos agentes e se a postura do jogador for “traga-me uma proposta e depois logo vemos” porque há jogadores assim, esses jogadores acho que estão entregues nas mãos de Deus. Eu falo por mim, [com um] jogador que me diga isso, eu não trabalho, não trabalho nenhuma proposta. Se por acaso surgir, vamos imaginar que eu estou num clube e o clube me diz “olha, conheces aquele jogador Manuel ou Joaquim” e eu “ah, por acaso conheço”, só nesse cenário é que eu posso servir de intermediário e falar. Agora, por trabalho meu andar a oferecer um jogador não o vou fazer porque, em termos de credibilidade no mercado, tenho lutado por ela e acho que a tenho...não gosto de passar pela situação de oferecer um jogador a um clube, ser o 4º agente e que me digam que sou o 3º ou o 4º agente a oferecer o jogador. Fujo desses cenários. E normalmente, se se fizer um dado estatístico em relação a isso [confirmar-se-á], esses jogadores são aqueles que têm uma menor carreira e porquê? Porque ao fim e ao cabo, para terem esta atitude é porque mentalmente também não são estáveis, por isso estão sempre à procura da melhor situação e por vezes acabam por ficar sem nada, não é?

**No fundo, estava a dizer que não gostava de ser o 3º ou 4º agente porque tendo um agente de criar uma relação de confiança com os clubes e com os jogadores, esta fica logo manchada à partida com esse clube quando o agente é logo o 3º ou o 4º, não é?**

Pode não ficar logo manchada. Agora, no meu caso, eu não a quero manchar, porque é uma questão de credibilidade que eu tenho, agora se for um clube com quem eu já tenha boa relação e me aconteça isso não vai ficar manchada a minha credibilidade porque são clubes com os quais eu já trabalho bem, não é? Eu é que não quero passar por essa situação e não trabalho dessa forma.

**Porque é que os clubes não falam directamente e apenas uns com os outros quando querem contratar um jogador numa primeira fase, recorrendo apenas ao representante do jogador para negociar o contrato do jogador? Porque recorrem a intermediários?**

Por vezes...pronto eu falo do meu caso. Eu trabalho com clubes grandes e há situações em que, exactamente como está a dizer, eu sou o intermediário, ou seja, em que o clube me pede para ir contratar um jogador e, por sua vez, esse jogador tem o seu agente. Na minha opinião por dois motivos básicos. Um deles, a nossa facilidade, como agente, de chegar ao agente certo, do jogador, ao jogador e ao clube em questão e, por outro, por uma “não-identidade”, numa primeira fase negocial, por parte do clube comprador, ou seja, vamos imaginar, se o Benfica me pede a mim para ir contratar um jogador, eu, quando chego ao clube, não vou dizer que venho da parte do Benfica. Chego lá, começo a abordar os preços e só numa fase mais adiantada a nível de preços é que posso revelar a identidade do meu clube a fim de fazer um negócio mais barato para o meu cliente, para o clube comprador no caso. Vamos imaginar um caso concreto: imagine que o Chelsea me pede para ir contratar um jogador ao Benfica, eu chego ao clube e digo “olha, tenho o Chelsea”...*pumba*, o preço é “X”. Se eu disser “olha, tenho um clube que talvez possa comprar” e eles “não, por esses valores não, mas quem é o clube?”, “não, não posso dizer...” e tentar vinculá-los a um preço em que depois de revelar a identidade do clube já não importe, já não altere o preço, entende? Daí a vantagem dos clubes usarem intermediários.

**No fundo, estão-se a esconder numa primeira fase informações que poderiam inflacionar o preço, não é?**

Com certeza, claro.

**E diga-me uma coisa, tendo em conta que os agentes recebem uma comissão ao intermediar uma transferência, não poupariam dinheiro os clubes em não recorrerem a agentes mas sim falarem directamente com o próprio jogador e com o próprio clube?**

Primeiro, um clube não pode abordar um jogador em contrato. É punível pela FIFA, portanto logo aí está posta de parte a questão...entre clubes, é isso que eu estou a dizer, por vezes também não têm o contacto certo, não é? O clube pode não ter o contacto do outro clube onde quer ir comprar. Quando digo o contacto não é ter o número de telefone e ligar para lá. O contacto é ter relação, ter proximidade, com o clube que permita o normal desenrolar das negociações.

**Então, mas neste caso, chegamos à conclusão que o clube vendedor é a parte que perde com todo este processo ou não?**

Depende. O clube vendedor também pode fazer o processo contrário, também pode utilizar um agente para vender.

**E normalmente isso acontece, no caso português por exemplo?**

Sim, sim, também acontece.

**É que eu, durante a minha investigação, apercebi-me que em Inglaterra, por exemplo, isso acontece muito. Por vezes até há o agente da parte do clube vendedor, o agente da parte do clube comprador e ainda há o agente do jogador, não é?**

Exactamente. Aqui também acontece...

**Então, no caso do clube vendedor não usar um agente, em princípio, ficará prejudicado no meio de todo este processo...?**

Pode ou não, depende, não é? Não é obrigatório, depende também das negociações, ou seja, cada caso é um caso. Agora, não quer dizer que saia prejudicado. Se se souber defender...não é obrigatório utilizar um agente.

**Nos Regulamentos dos Agentes de Jogadores, da FIFA, está estabelecido, logo no 1º artigo, que *“estes regulamentos não cobrem quaisquer serviços que poderão ser providenciados pelos agentes de jogadores a outras partes como directores ou treinadores. Tal actividade é regulada pelas leis aplicáveis no território da Associação”*. Posto isto, pergunto-lhe se, em termos práticos, há alguma diferença entre representar um jogador ou um treinador, por exemplo, no que concerne a remunerações para o agente.**

É assim, eu não tenho tido experiências de representar treinadores, portanto não posso falar sobre essa parte...

**Como se costuma processar a remuneração de um agente de jogadores? Costuma receber apenas dos clubes, apenas dos jogadores,...? E quanto costuma receber?**

Normalmente é dos clubes.

**E qual é que é a percentagem do valor da transferência que um agente costuma receber?**

Isso é...cada caso é um caso...

**OK, mas só para ter uma ideia, costuma estar entre que valores?**

Entre 5% e 10%, no máximo. É claro que se houver mais dinheiro envolvido, a percentagem é menor, [isso é] normal...

**E diga-me uma coisa: poderá, em termos práticos, ultrapassar os 10%?**

Não. Não porque é o regulado pela FIFA, o máximo é 10%.

**Podem existir casos em que, por exemplo, o agente gostaria de receber mais de 10%, mas como está regulado que não pode, estabelece apenas o valor de 10% e coloca depois no contrato que fica detentor de uma percentagem do passe ou de uma futura venda?**

Não. É assim, um agente não pode ter percentagens de passes. Agora, o que pode ter é uma empresa que participe nos direitos económicos de um determinado jogador, ou seja, aí é uma negociação em que ou estiveram em conjunto na compra ou no acordo entre duas entidades. Portanto, pode existir entre empresas a divisão de direitos económicos com o clube.

**Mas no contrato isso não costuma ficar alinhavado?**

Pode ficar, se for negociado. Não num contrato de agente, de comissão. Isso é uma coisa...agora, entre empresas, ou seja, entre uma empresa e um clube, no caso, que também é uma empresa, é uma SAD, pode haver uma partilha de direitos económicos...

**Mas aí, estamos a falar de um contrato à parte, não é?**

Exactamente. Tendo acordado dessa forma...vamos imaginar que quando vão comprar um jogador, compram a meias, uma empresa e um clube. As duas partes envolvidas assumem o risco e quando for vendido repartem as mais-valias, se não houver mais-valias, ambas repartem o prejuízo.

**E como funciona no caso de o agente ficar com uma percentagem de uma futura venda? Isso já pode vir escrito no contrato ou não?**

Não, não, não. É como lhe digo, cada negócio é um negócio. Pode ser titulado, através de um contrato entre a empresa do agente, ou uma empresa de partilha de direitos económicos, e o clube.

**Mesmo que seja apenas uma percentagem de uma futura venda?**

Exactamente, mesmo que seja apenas uma percentagem. Mas isso é o acordado entre as partes...ou compraram juntos ou entenderam que não se cobra a comissão e, em troca de cobrar esse valor, futuramente ficam com uma parte, às vezes há repartição de percentagens entre clubes, que é quando um clube vai comprar um jogador a outro, mas não chegam a acordo para comprar os 100% e então fazem um acordo intermédio, compram uma percentagem e o jogador transfere-se mas depois se houver venda e mais-valias, repartem essas mais-valias futuras, isso é comum acontecer...

**Há pouco disse que ou se repartem as mais-valias ou se reparte o prejuízo, mas o prejuízo, como não há nenhuma venda, é diferente a sua repartição, não é? Há uma repartição quando há uma venda, mas quando não há, simplesmente, ambas as partes ficam sem ganhar...?**

Certo, mas e se comprarem em conjunto? Também há empresas que compram em conjunto com um clube. Ainda agora, por exemplo, este jogador que veio para o Braga, o Battaglia. Houve uma empresa que pagou metade e o Braga pagou a outra metade. Vamos imaginar que o jogador não dá nada, chega ao fim do contrato, livre, e



não vingou. Quem pagou foi o Braga e essa empresa, ou seja, ambos perdem dinheiro...

**Exacto, sim...E como é que se costuma processar o pagamento dos serviços de um agente contratado por um clube?**

Normal[mente]...é um fornecedor. Faz-se um contrato, faz-se uma factura e é pago, às vezes. Outras vezes [os clubes] ficam a dever...

**Eu pergunto isto porque os Regulamentos da FIFA dizem que deve ser estabelecido um montante fixo previamente...**

Claro...

**No entanto, por vezes isto funciona à base de comissão, não é?**

Não, o que é predefinido na altura da contratação de um jogador é a percentagem de comissão, ou seja, traduzindo em valor, o valor. Vamos imaginar um caso concreto: um jogador vai para um clube, vai ganhar 100 mil euros num ano, e o clube acerta com o agente uma comissão de 10%, são 10 mil euros. Fazem um contrato de 10 mil euros e prevêm nesse contrato a data de pagamento desses 10 mil euros, o agente faz a factura correspondente e depois espera que o clube cumpra com a data de pagamento...

**Mas isso seria retirando parte do salário do jogador...**

Não retira ao jogador. No acordo, normalmente para não honrar o jogador, a comissão é negociada à parte.

**No fundo, isso apenas serve para facilitar o processo, ou seja, a quantia que é dada ao agente é calculada com base na percentagem do salário do jogador mas é apenas por uma questão de facilitismo, digamos assim, então?**

Isso iria dar no mesmo...vamos imaginar, neste caso concreto, 100 mil euros são 10 mil euros de comissão acordados ou então teria de ser 110 mil euros para o jogador e o jogador pagar os 10 mil euros, portanto, vai dar ao mesmo não é?

**Os contratos de representação costumam ter alguma cláusula de pagamento de alguma quantia por parte do agente ao jogador? Se sim, em que situação?**

Sim, normalmente é predefinido pela FIFA ser contratualizada uma percentagem no contrato.

**Mas isso do jogador ao agente, não é?**

Sim, sim, do jogador ao agente...

**Mas o que lhe pergunto é se há alguma situação em que está contratualmente estabelecido que o agente tem de pagar ao jogador?**

Não, isso não existe.

**Nem sequer quando o jogador está sem clube?**

Não, não, não. Isso não existe.

**A alínea b) do parágrafo 1 do artigo 22º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de representar os interesses de qualquer jogador ou clube que lhe solicite para negociar ou renegociar contratos em seu nome” e a alínea c) do mesmo parágrafo, afirma que “Agentes Licenciados de Jogadores têm o direito de tomar conta dos interesses de qualquer jogador que lhe solicite”. O que acontece se o jogador que solicitar a um agente uma negociação de contrato tiver um contrato de exclusividade com outro agente?**

O jogador está em incumprimento porque quando assina contrato com um agente em exclusividade não pode recorrer a outro agente. Agora se me perguntar as consequências disso, normalmente não acontece nada, porque a justiça não faz nada.

**Mas tem de ser levado o caso à justiça desportiva ou pode ser levado à justiça civil?**

Tem que ser à justiça desportiva, porque assinamos, quando tiramos a licença, um código deontológico em que nos comprometemos a usar a justiça desportiva.

**Mas na prática, então, o jogador não costuma ser punido?**

Sim, o que é uma das coisas que acho que está mal feita. Porque se um jogador tiver contrato com um clube e for assinar com outro clube, é punido, não pode jogar, fica suspenso. No caso de ter contrato [de exclusividade] com um agente e for assinar por outro agente, não lhe acontece nada.

**Mas o agente, normalmente, não fica habilitado a receber alguma quantia, uma indemnização, por parte do jogador?**

Não. Pode tentar nas instâncias desportivas mas não conheço nenhum caso de qualquer colega que tenha exercido isso e que tenha sido ressarcido.

**O artigo 25º do Regulamento dos Agentes de Jogadores, da FIFA diz que “Um jogador apenas pode contratar os serviços de um agente licenciado de jogadores para o representar na negociação ou renegociação de um contrato de trabalho”. Contudo, esta lei parece ser constantemente violada, na medida em que cada vez é mais importante e usual um agente encarregar-se do arranjo de patrocínios, contratos de publicidade, promoção de imagem, de fazer uma boa assessoria de imprensa, entre outras actividades, não é assim?**

Sim, sim.

**Um agente que entre no mercado de agenciamento de jogadores e que não faça outro tipo de actividades, para além das que estão regulamentadas pela FIFA, é um agente que acaba por estar um bocado *morto* à partida, não é? Porque a concorrência está a oferecer melhores serviços...**

Depende, tem que trabalhar, tem de procurar ter soluções, tem de procurar dar soluções a quem trabalha com ele...

**Pois, pois. Mas o que lhe estou a dizer é: imagine que eu entro neste negócio, cumpro à íntegra o Regulamento da FIFA e apenas negoceio ou renegoceio contratos. Dificilmente terei sucesso na medida em que grande parte dos agentes fazem assessoria de imprensa, promoção de imagem, arranjo de patrocínios, de contratos de publicidade,...**

Sim, mas não é aí que ganham a vida. Isso é apenas uma assessoria ao jogador. Onde ganham a vida é na negociação de contratos e mais nada.

**Mas na perspectiva do jogador, este quer ter um serviço completo, ou seja, não apenas contratos com bons clubes mas se vir que o seu agente trabalha também noutras áreas, é preferível, não é?**

Claro, obviamente. Se tiver ligado a uma empresa mais completa...naturalmente. Voltamos àquela questão lá atrás em que disse o porquê de um jogador escolher um agente e querer ficar ligado a um só agente, ou seja, será aquele que, teoricamente, lhe dará mais garantias.

**Muitas vezes, os jogadores estrangeiros são trazidos para Portugal por intermédio de um agente português. Contudo, esse jogador tem o seu próprio agente, normalmente da sua nacionalidade. Ainda assim, muitas das vezes, a imprensa nacional refere o agente português como sendo o seu único representante e outras vezes tem o cuidado de o referir como a pessoa responsável pela sua representação no mercado português. Pedia-lhe então que me falasse um pouco acerca das vantagens e desvantagens de o agente do jogador delegar essas competências de representação do jogador nesse mercado estrangeiro a agentes com domínio nesse mesmo mercado.**

Na nossa vida, seja de agente de futebol ou outra, tem de se trabalhar em parceria e em *networking*. É natural que os contactos sejam mais fortes através de um agente local e, portanto, quando um jogador vai para outro país, onde o agente não está regularmente, é natural que se [o agente] tiver um parceiro que possa dar continuidade ao trabalho de acompanhamento dos jogadores os jogadores se sintam melhor servidos.

**Eu, aliás, antes de falar consigo, já tive a oportunidade de ver no *site* da sua empresa que descrevem a empresa, neste caso você, como sendo o representante do [Ljubomir] Fejsa e o que eu lhe perguntava era: ele tinha um agente sérvio, não é?**

Sim, tinha e tem.

**Então, quando diz que você, Ulisses Santos, é o seu representante, no fundo é o seu representante para o mercado nacional apenas ou como é que funciona?**

É uma parceria que fizemos. Ao chegar a Portugal, o jogador chegou pela minha mão, fui eu que intermediei as negociações e com a minha capacidade negocial, com o agente do jogador, não só abri a porta para ele poder vir para o Benfica, como fiz uma parceria para trabalharmos em conjunto futuramente na carreira do jogador.

**Mas oficialmente ele apenas tem um representante, neste caso o representante sérvio...**

Exactamente.

**...em termos práticos, neste momento é como se tivesse dois, é assim?**

Exactamente, sim.

**E quando isso acontece, como se costuma processar a remuneração de um e de outro agente: dividem em metades iguais a comissão ou...?**

Depende, é muito variável. É uma negociação entre duas partes, depende.

**Para revalidar a sua licença de agente, tem de refazer o exame de 5 em 5 anos?**

É assim, neste momento essa regra está para discussão, acho que é até 2015 que se vai saber se isso vai ser feito ou não. Eu, pessoalmente, não concordo com a revalidação da licença, porque é um direito adquirido. Acho que não faz sentido. Poderá fazer sentido a obrigatoriedade de participar em *workshops*, em acções que nos façam...

**Evoluir...**

Exacto. Agora, em relação a voltar a fazer o exame não concordo, porque quem tira um curso de engenharia, arquitectura, medicina, é para toda a vida. Pode ou não exercer, [mas] é para toda a vida, portanto, eu não concordo com isso. Tal como um treinador, se tirar a licença de treinador, é treinador para toda a vida, não é? É só [com] isso que eu não concordo, agora concordo, sim, que haja a obrigatoriedade, se

calhar, de 5 em 5 anos, de participar, vá lá, numa actualização de leis. Mas também segundo sei, está em cima da mesa (e eu também faço parte da Associação Nacional de Agentes [de Futebol]) a proposta do [Michel] Platini de, em 2015, acabar com todos os agentes FIFA. Se isto vier a acabar, na minha opinião, é um grande passo atrás.

**Até ao momento este Regulamento nunca chegou a ser praticado? Nunca chegou a ter de refazer o exame?**

Não, não, até ao momento não.

**Os contratos que um jogador faz quando assina por determinado clube costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo jogador ao clube em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa? E costumam ter presente o valor da indemnização a ser paga pelo clube ao jogador em caso de rescisão unilateral do contrato sem justa causa?**

Isso basicamente...quando há as chamadas cláusulas de rescisão, aquilo que vemos na imprensa diariamente, é sempre do jogador para o clube. Aqui não há bem a lei do trabalho, porque se fosse pela lei do trabalho [o jogador] teria de dar 60 dias à casa e saía livre, não era? Como acontece com um funcionário de uma empresa normal. Aqui rege-se de uma maneira diferente, porque neste caso os jogadores são um activo, daí terem a cláusula, estipulado um valor de indemnização por quebra unilateral do contrato de um jogador. Por parte do clube, se quiser mandar um jogador embora, é um despedimento normal, ou seja, neste caso concreto, obriga-se a pagar o contrato vincendo do jogador, nada mais.

**Mas imagine, se um jogador não tiver cláusula de rescisão, as únicas referências que tem de pagamento ao clube para se poder desvincular são os anos que faltam no contrato, quanto é que falta receber, etc. E o clube não se protege, metendo um valor de indemnização mais alto a receber?**

Sim, normalmente sim, normalmente põe.

**Qual é que é a grande razão da existência das cláusulas de rescisão? Eu pergunto-lhe isto porque, por exemplo, se um clube não colocar cláusulas de rescisão aos seus jogadores, esse clube fica com total liberdade para poder negociar o jogador...**

Certo, mas também, se tiver uma cláusula muito grande, está na mesma à-vontade para negociar. Agora, não tendo cláusula nenhuma não é linear que esteja 100% protegido, porque o jogador pode rescindir, como não há um valor predefinido, pode rescindir unilateralmente e depois, a partir daí, a FIFA determinará o valor da indemnização.

**Mas também há outra questão: eu, como jogador, posso ter uma cláusula de 50 milhões de euros, mas no entanto, se eu só tiver mais dois anos de contrato e se o total desses dois anos me obrigarem a pagar 3 milhões de euros de salários...3 milhões está muito distante dos 50 milhões da minha cláusula de rescisão, está a perceber o que é que eu quero dizer?**

Não, mas a regra não é como diz. Se tiver uma cláusula de 50 milhões, são 50 milhões.

**Ai é?**

Não é o contrato vincendo...

**É que a FIFA nos seus Regulamentos diz que há vários factores a ponderar: o número de anos que restam no contrato, o valor dos salários a receber,...mas não fala da...**

Mas isso é quando não há cláusula de rescisão...

**Então o que está estabelecido pela FIFA é que quando há uma cláusula de rescisão, o jogador, se quiser sair, tem de pagar obrigatoriamente o valor da cláusula?**

É claro que depois, lá está, quando fala aí nos Regulamentos da FIFA...vamos imaginar, um jogador que ganhe 1000€, por mês, e que tenha uma cláusula de 50 milhões, tenho a certeza que se decidir rescindir unilateralmente, a FIFA não vai determinar uma multa de 50 milhões de euros, não é? Mas isso é lógico.

**No fundo, o que me está a dizer é que, quando um jogador tem uma cláusula de rescisão, o clube está legalmente protegido pela FIFA em relação a que o valor a ser indemnizado seja maior do que os salários a receber, é isso?**

Isso é completamente [verdade], sim. Senão era tudo a rescindir, não é? Era fácil.

**Mas depois de ter falado com algumas pessoas com conhecimentos em direito desportivo, o que consegui apurar foi que, segundo as leis portuguesas, o que o jogador tem de pagar em caso de rescisão unilateral de contrato sem justa causa é apenas aquilo que tem a receber, mas se for pela FIFA é que o facto de ter cláusula de rescisão pesará numa futura indemnização do jogador ao clube...**

Depende também de como é que está protegida legalmente essa cláusula, ou seja, depende na concepção do contrato de como a parte do advogado, neste caso, a parte legal, tenha descrito essa cláusula. Pode ter influência, não é?

**O que me está a dizer é que a cláusula tanto pode condenar um jogador a pagar essa própria cláusula como pode ser apenas para os clubes estrangeiros que queiram adquirir o jogador, é isso?**

Não, o que estou a dizer é que neste caso concreto, vamos imaginar que o clube disse “se o jogador rescindir unilateralmente ambas as partes acordam 50 milhões de euros”, não quer dizer que o clube esteja protegido com isto. Há outras formas de protecção, porque o jogador depois pode alegar outras coisas. Vamos imaginar que o clube no contrato tem que, há clubes que põem isto, se rege ao direito de demitir o jogador sem indemnização se o jogador for apanhado com *doping* ou a tomar substâncias estupefacientes, numa situação destas era fácil não era? O Benfica, agora, não deixava sair o [Nemanja] Matic, ele fumava um *charro*, era despedido, ficava livre e o Chelsea contratava-o na mesma. Basicamente é disto que estamos a falar. É claro que os clubes, agora, nesse sentido, já se protegem e também põem cláusulas no mesmo valor da cláusula de rescisão, ou seja, se por uma prática ilegal, o jogador ou o clube quiser utilizar a parte unilateral, para rescindir, o jogador obriga-se a pagar o mesmo montante da cláusula como indemnização.



**Então, lá está, no fundo, a cláusula não é o mesmo que o valor estabelecido no contrato, a indemnização que o jogador tem de pagar ao clube...**

É sempre. A cláusula, digamos, será basicamente para balizar um pouco uma negociação, mais nada. Vamos ver uma coisa, a cláusula é unilateral, para o jogador. O que é que isto quer dizer? Quer dizer que quando um clube diz “eu não podia fazer nada porque chegou aqui o Zenit e pagou os 40 milhões [de euros presentes na cláusula de rescisão] do Witsel”, isso não é verdade porque quem tem que pagar os 40 milhões [de euros] não é o Zenit mas sim o Witsel, que tem de depositar na conta da Liga 40 milhões [de euros], isso é que é uma saída por [accionamento da] cláusula de rescisão.

**Ai é? A cláusula de rescisão apenas dá o poder ao jogador de a accionar, não pode ser accionada por um clube?**

Não, não pode. Isto para ser feito normalmente teria que ser o clube que o vai contratar a pagar ao jogador e o jogador a depositar o dinheiro na Liga. Só que isso levanta depois uma questão fiscal, por isso é que um clube, mesmo com a cláusula de rescisão, pode vender acima da cláusula de rescisão, se o negócio assim o permitir, por isso a cláusula de rescisão é para balizar um pouco o valor. Quando, normalmente, se põe uma cláusula [de rescisão] alta é para dizer “pronto, estou protegido com este valor”, agora, se não estiver, ainda assim, suficientemente protegido, pode utilizar esta segunda parte que eu lhe estou a dizer. Se eu “fosse clube” e determinasse “olha, tenho aqui 10 milhões [de euros] de cláusula por um jogador que eu acho que vale 15 [milhões de euros] ou que vale mais” nem sequer me sentava à mesa com ninguém, esperava que fosse o jogador a depositar o dinheiro na Liga, o que já dificulta mais o negócio. Daí a justificação sobre o porquê da cláusula de rescisão do Nani no Sporting ser 20 milhões [de euros] e ele ter sido vendido por 25 [ndr: 25,5 milhões de euros].

**Era sobre isso que lhe ia falar, era isso que lhe ia perguntar...**

Exactamente tal como o [Radamel] Falcao tinha [uma cláusula de rescisão de] 40 e quando foi para o Atlético de Madrid foi por 45 [milhões de euros]. Então aí nós podemos pensar “então mas o Atlético de Madrid é burro? Vai pagar mais do que o

valor da cláusula? Não, é exactamente por esta questão, porque em condições normais, teria que ser o jogador a chegar à Liga e a depositar 40 milhões [de euros] e depois a seguir podia entrar o fisco: “espera lá, tu estás a pagar 40 milhões [de euros]: para tu teres 40 milhões [de euros] para pagar, livre de impostos, quanto é que tu recebeste?”. Não é? Porque ele para ter 40 [milhões de euros], tem 40 [milhões de euros] líquidos para pagar, por isso é que existe, na prática...embora seja o valor da cláusula, é sempre de comum acordo.

**Mas nesse caso, os clubes apenas pagariam mais um cêntimo ou mais um euro do que a cláusula, nunca pagariam mais 5 milhões [de euros]...**

Não, não pode. Têm que pagar. Para o Nani depositar 20 milhões [de euros] quanto é que ele tem que ganhar bruto? Faça lá as contas...

**Exacto, eu sei, mas o que lhe estou a dizer é, imagine, eu, nesse caso, como responsável pelas contratações do Manchester [United], nesse caso, poderia pagar mais do que a cláusula mas, em vez de pagar 25 [milhões de euros], bastar-me-ia pagar 20 milhões [de euros] mais uma pequena quantia...**

Porquê? Como é que você fazia isso? A quem é que você dava o dinheiro?

**Então, mas não é igual? No fundo estamos a falar de uma diferença de 5 milhões [de euros]...não está a perceber o que é que eu lhe estou a querer dizer?**

Eu sei o que é que você está a dizer, mas aquilo que eu lhe estou a dizer é o seguinte: você “é Manchester [United]”, vamos imaginar que o Sporting fecha a porta completamente a vender o Nani, quem tem que pagar os 20 milhões [de euros] na Liga não pode ser o Manchester [United], tem que ser o jogador. E você diz assim “pronto, oh Nani, então eu dou-te 20 milhões [de euros] e um euro e tu vais lá e depositas 20 milhões [de euros]”, é isso que você está a dizer...?

**Não, o que estou a dizer é: sendo 20 milhões [de euros] tem de pagar o Nani mas o que me disse é que não sendo o jogador, o clube acaba por pagar mais não é?**

Tem que ser, porque em condições normais, você “sendo Manchester [United]” e levando isto ao extremo – o Sporting não admitindo nada –, o Nani teria que fazer um documento a rescindir por justa causa e a dizer que iria pagar na Liga o valor indemnizatório previsto. Chega à Liga e deposita “20 milhões [de euros] que o Manchester [United] me deu”. Agora, você, Manchester [United], para lhe dar esses 20 milhões [de euros], tem que pagar 30 e tal milhões [de euros] por causa dos impostos, porque se você paga e processa 20 milhões [de euros] de um prémio, ou seja quanto for, no novo contrato que ele vai ter, você, como clube, tem que pagar os impostos, que são 40 e tal %: 20 milhões [de euros] líquidos são quase 30 [milhões de euros] brutos, portanto, é sempre mais barato ter pago os 25 [milhões de euros].

**A partir dos 20 milhões [de euros], seja mais 1 euro, sejam mais 1000 euros, o que for, já pode ser o próprio Manchester [United] a pagar esse valor, não é?**

Exacto.

**O que acontece é que o Sporting apenas aceitou quando deram 25 [milhões de euros]...**

Exactamente, foi na mesma uma negociação, ou seja, o Sporting disse “eu não quero saber, não vendo por 20 milhões [de euros], ponto final” e o Manchester [United] vai subindo até dizer “eu dou-te 25 [milhões de euros]” e aí o Sporting diz “eu não quero saber, o Nani que pague 20 [milhões de euros], mas aí para o Sporting só entrariam na mesma 20 [milhões de euros]. E então assim, é um melhor negócio para o Sporting e um melhor negócio para o Manchester [United] também porque ao pagar 25 [milhões de euros] paga como factura, o Sporting factura e [o Manchester United] paga 25 [milhões de euros].

**Quando a cláusula é pequena, se calhar, o clube não tem problemas em dar o dinheiro ao jogador e ser o jogador a pagar...**

Exacto. Agora, normalmente, as cláusulas são para quê? Para balizar um valor, porque normalmente, eles [ndr: os jogadores] são vendidos sempre abaixo da cláusula, logo, esta questão nem sequer se põe, esta questão que eu lhe estou a pôr. Mas, por acaso,

fui-lhe buscar um exemplo que aconteceu para mostrar o porquê de vender acima da cláusula.

**Mas isso é uma realidade sobre a qual as pessoas que estão *dentro* do direito desportivo têm conhecimento, não é?**

Claro, obviamente.

**Chegamos à conclusão que, lá está, o discurso dos clubes de que se um clube pagar a cláusula não há nada a fazer é falacioso por aquilo que disse, não é?**

Completamente, claro. Mas, perante a opinião pública, perante os adeptos, perante o grosso da população...não sabem isto, não é? Portanto, chegar um [presidente de um] clube e dizer “Não pude fazer nada porque pagaram a cláusula de rescisão”, está-se a defender perante os seus adeptos. No fundo, na prática, existiu na mesma um acordo, existiu na mesma um contrato de compra e venda. Quando existe um contrato de compra e venda é porque foi feito de comum acordo, se não, não existe nenhum contrato, existe simplesmente uma rescisão unilateral.

**Mais ano, menos ano, a opinião pública acabará por ter conhecimento disso, não?**

Não sei, talvez. Mas de toda a forma, as cláusulas hoje em dia são tão altas, acima do valor de mercado, que já nem sequer aos valores das cláusulas se chega, portanto, não há questão. Por exemplo, se você for a ver o [Nemanja] Matic, neste momento, era o expoente máximo do Benfica, tinha uma cláusula [de rescisão] de 50 [milhões de euros], e foi vendido por 25 [milhões de euros]...quem é que sai pela cláusula? Não sai ninguém, não é?

**Para terminar esta questão, e sabendo que o [Nemanja] Matic tinha uma cláusula de rescisão de 50 milhões de euros, em princípio, o que este teria de pagar seriam só os salários que lhe faltariam receber, ou não porque há esse valor de indemnização?**

Não, não. Aí não tinha hipótese, aí a FIFA iria determinar...não iria determinar os 50 [milhões de euros presentes na sua cláusula de rescisão] mas iria determinar um valor elevado, se calhar até acima dos 25 [milhões de euros milhões de euros que custou ao

Chelsea]. O que a FIFA iria ponderar seria o valor da cláusula (que eram 50 [milhões de euros]), o ajustamento em relação ao tempo de contrato que faltava, o ajustamento em termos salariais – o que ele foi ganhar para o outro lado –, tudo isso iria entrar na decisão.

**Mas a partir do momento em que o jogador tem esse valor da indemnização estabelecido no contrato, a FIFA nem sequer entra...ou melhor, se entrar é só para alertar para essa cláusula, não é?**

Obviamente, claro. Mas, pronto, não compensa o risco. Isso existiu uma vez, com o Matuzalém, que estava no Shakhtar Donetsk e foi para o Zaragoza. Ele tinha uma cláusula de rescisão de 20 [milhões de euros], montou toda essa situação, rescindiu unilateralmente e teve não sei quanto tempo à espera para poder jogar, com todo o desgaste emocional que isso cria para o atleta e o Zaragoza, depois, foi condenado a pagar 16 milhões ao Shakhtar [ndr: o Zaragoza e Matuzalém foram condenados ao pagamento de 12 milhões de euros], portanto não ficou longe da cláusula. Se calhar, se tivesse havido uma negociação aberta, *pura e dura*, normal, até conseguia ter sido comprado pelos mesmos 16 [milhões de euros] ou por menos.

**E o próprio Matuzalém também foi condenado a participar nesse pagamento ou não?**

Aí, vamos ver uma coisa...quem é condenado a pagar, lá está, as partes a substituírem-se... quem é condenado a pagar normalmente é o jogador, é o Matuzalém. É claro que perante essa situação e provavelmente aliciado pelo Zaragoza, o Zaragoza assumiu qualquer indemnização que pudesse advir desse processo.

**Para garantir que seria o Zaragoza a pagar a indemnização, o próprio representante do Matuzalém deve ter tido o cuidado de fazer um contrato com o clube, não? Porque se não o Zaragoza podia dizer que seria o jogador a pagar...**

Obviamente.

O artigo 15º do Regulamento do Estatuto e Transferência dos Jogadores refere que *“Um profissional estabelecido que tenha, no decurso da temporada, aparecido em menos de 10% dos jogos oficiais em que o seu clube tenha estado envolvido pode terminar o seu contrato prematuramente com base em justa causa desportiva. Deve ser dada a devida consideração às circunstâncias do jogador na apreciação de tais casos. A existência de justa causa desportiva deve ser estabelecida numa base de caso-a-caso. Em tal caso, não devem ser impostas sanções desportivas, apesar de poder ser paga compensação. Um profissional apenas pode terminar o seu contrato nesta base nos 15 dias seguintes ao último jogo oficial da época do clube pelo qual está registado”*. Posto isto, pergunto-lhe porque é que acha que este artigo não é invocado mais vezes pelos representantes dos jogadores e pelos próprios jogadores que estão descontentes para se desvincularem dos seus clubes.

Isso é um artigo de protecção do jogador mas é pouco utilizado pelo simples facto de que um jogador que faça um ano e não participe em 10 % dos jogos [oficiais]...a sua cotação baixou tanto que ele provavelmente nem sequer consegue ter um salário compatível noutro clube, igual. Falando de casos concretos deste ano, o do Carlos Martins e o do Yannick Djalo. Pronto, para já ainda não aconteceu porque ainda não acabou a época, mas quando chegar ao fim da época, podem ambos rescindir com justa causa e sair, mas ao rescindir com justa causa e sair...OK, são jogadores livres e podem ir para outro lado, mas quem é que lhes garante que conseguem o mesmo contrato que eles têm no Benfica?

**Nesse caso sim, mas eu dou-lhe outro exemplo: o Nani que não joga praticamente no Manchester [United]. O Nani é um jogador com muito mercado, um jogador em que se fala constantemente...**

Mas o Nani participa nos 10%, não pode rescindir...

**Mas imagine que um jogador da qualidade do Nani chegava ao fim da época com menos de 10% dos jogos oficiais da sua equipa jogados, o Casillas por exemplo...**

Não, mas isso não vai acontecer, os clubes não deixam que isso aconteça.

**Mas se for ver os jogos do Casillas, se não ficar apto a rescindir por esse motivo é por poucos jogos...**

Os clubes não deixam que isso aconteça porque bastam 10%. Estamos a falar, em 60 jogos que faça o Real Madrid, de 6 jogos. E ele nos jogos das Taças e de gestão vai fazendo – e não tem de ter jogos completos, basta só 1 minuto –, ou seja, o clube se quiser, para se salvaguardar, basta dar-lhe 1 minuto e já está.

**De qualquer das maneiras, mesmo que isto acontecesse com um jogador, a minha leitura disto, não sei se concorda, é que isto a longo-prazo não iria beneficiar ninguém, porque o representante que participasse nisto iria perder a confiança do clube...**

Obviamente...e mais: até o clube que o contratasse ficaria automaticamente de relações cortadas com o clube que perdesse o jogador, porque é normal...isto dá muitas voltas, o mundo é pequeno e voltam-se a cruzar, portanto...

**E os próprios montantes iriam baixar porque o risco aumentaria e tudo mais, não é?**

Mas é o que eu lhe digo...você está a falar de dois exemplos até pertinentes, o Casillas e o Nani. Agora, por exemplo, o Casillas, se não jogar o ano todo...vamos imaginar que não cumpre os 10% [dos jogos oficiais], rescinde por justa causa [desportiva]. OK, pronto, é guarda-redes...mas mesmo assim, para o nível salarial que ele tem, quem é que garante que ele iria conseguir um contrato igual ao que ele ganha?

**Imagine que o Manchester City, por exemplo, lhe prometia pagar tanto ou mais...**

Está bem, mas pronto, são casos esporádicos, não é frequente. O mais frequente é acontecer exactamente o contrário, casos em que os clubes até agradecem que eles se vão embora.

**Pensa que o facto de a FIFA falar numa existência de justa causa desportiva numa base de caso-a-caso deixa este regulamento turvo, à mercê de diferentes interpretações, consoante o lobby do clube em questão, sua influência na FIFA, ou pensa que a partir do momento em que este artigo seja respeitado (em que o**

**jogador tenha jogado menos de 10% dos seus jogos oficiais e se cumpra o prazo estabelecido), a desvinculação será fácil de concretizar, qualquer que seja o caso?**

Não, eu acho que seria relativamente fácil de concretizar, a maioria dos Regulamentos da FIFA é [criada] para proteger o jogador, ou seja, basicamente, acho que não seria difícil...

**A FIFA expressou a sua intenção de reformar os regulamentos relacionados com os agentes FIFA e introduzir o conceito de intermediários, o que resultou na indicação por parte da mesma de que esta não quer fazer exames na Primavera de 2014, segundo o *site* da Federação Inglesa de Futebol. Dê-me a sua opinião sobre este tema: acha que esta liberalização é boa ou má para o futebol?**

Acho que é mau para o futebol porque é assim...a FIFA andou tanto tempo a chatear os agentes para regular a actividade, para existirem cursos, e agora vai liberalizar a actividade... eu penso que é mau para o futebol porque se já assim, com isto tudo regulado, existe muita gente que não é agente a intermediar negociações, isto será, na minha opinião, uma autêntica selva.

**Um dos argumentos usados pelos agentes licenciados pelas Associações de Futebol para defender a sua posição em relação aos intermediários é o facto de qualquer manobra que prejudique o jogador que estes possam cometer, esta pode ser facilmente punida pela FIFA. Isto também é um facto a ter em conta, não é?**

Claro, obviamente. Da forma que está, pode ser punido pela FIFA, depende de um código deontológico, em que não vamos aos tribunais civis, tem de ser nos tribunais desportivos a resolução de eventuais conflitos, temos o TMS [ndr: *Transfer Matching System*] que é onde ficam registadas todas as transferências e a participação dos agentes, quanto é que ganham de comissões e tudo, portanto, é tudo revelado. [Se se] Liberalizar essa situação, acho que ficará uma autêntica selva, ou seja, qualquer um pode intermediar uma transferência, qualquer um pode cobrar comissões, penso que é claramente um passo atrás.

**Quanto a mim, penso que a FIFA abriu há um tempo atrás um precedente que acho que não se justifica, que é o facto de autorizar a serem representantes de um**



**jogador familiares do mesmo – pais, irmãos e esposas. No fundo, existem muitas pessoas com um nível de conhecimentos jurídicos muito superior a irmãos de jogadores...**

Claro, obviamente. Eu não concordo com isso...eu acho que se criou e se regularizou a profissão de agente, pois este sempre existiu, mesmo antes de estar regulado pela FIFA, aliás, para a FIFA o ter regulado é porque existia, existiam pessoas que trabalhavam nessas ditas intermediações, portanto, acho que é um passo atrás completo fazer isso...

**Para fechar este tema, pergunto-lhe: se um pai de um jogador, sem conhecimentos jurídicos, pode representar o seu filho porque é que eu, com conhecimentos, não poderei fazê-lo?**

Exactamente, eu estou contra um pai poder representar um filho de uma forma oficial, pode representá-lo como tutor, como pai, agora, em termos de contrato acho que não faz sentido.

**E os advogados, acha que faz ou não sentido representarem um jogador?**

Não, não faz sentido. Não faz porque um agente se não se sentir capaz, pode recorrer ao serviço de um advogado e o advogado presta esse serviço.

**Mas no fundo, quando se faziam os exames para obter a licença da FIFA, estes não eram muito mais do que aprender algumas noções jurídicas que os advogados, só por si, já têm, não é?**

Não, não. O trabalho de agente FIFA vai muito para além disso. Isso é a parte, apenas, contratual, pura e dura. O trabalho de agente vai muito para além disso, porque hoje em dia os agentes são agentes do jogador mas também são agentes dos clubes, ou seja, também procuram soluções para os seus plantéis.

**E os exames davam bases para além das bases de direito?**

Não, o exame, pronto, era mais sobre a parte de direito desportivo. Agora, o que estou a dizer é que o trabalho de um agente no dia-a-dia vai muito para além disso.

**Claro que sim, mas se o exame era mais à volta do direito desportivo, o próprio advogado já tem essas bases, por isso também pode ter um trabalho mais completo, como um agente...**

Mas é assim, eu não sou contra um advogado fazer a licença até porque não tem que entregar [a sua carteira profissional]...ele pode ser agente FIFA na mesma, tira a licença...agora, eu sou contra um advogado trabalhar como um agente sem tirar a licença, isso é que eu sou contra.

**Mas o que lhe estou a dizer é que se o exame para tirar a licença, no fundo, se foca muito na parte do direito desportivo, se o advogado já tem essas bases se calhar já não precisa de fazer o exame...**

Pronto, mas depois, se calhar, responde, em termos concretos...quantos advogados, embora até estejam acreditados a trabalhar, quantos advogados é que conhece, vá lá...dos grandes agentes, quantos deles são advogados? Quem são os mais fortes em Portugal? Jorge Mendes é advogado? Não. Ulisses Santos, Carlos Gonçalves, Nelson Almeida, António Araújo,...[são advogados]? Não há nenhum advogado, nenhum de nós é advogado, e somos os agentes, digamos, que estamos mais no mercado.

**Acha que os exames para obter a licença de agente da FIFA, como eram feitos, com um elevado grau de exigência segundo quem já os fez, davam bases sólidas para defender os interesses do jogador ou acha que ficavam aquém?**

Acho que davam bases sólidas, agora acho que é importante fazer aquilo que eu lhe disse, participar em *workshops* ou coisas do género. Porquê? É a mesma coisa: nós conduzimos, temos carta de condução, conduzimos pela rua mas já não sabemos todas as coisas que aprendemos no código da estrada, não é? No entanto, conduzimos pela rua e as [coisas] básicas sabemos...de quando em vez há actualizações do código da estrada e ninguém nos obriga a voltar a fazer o exame de condução. Talvez também em relação ao código da estrada devêssemos ser obrigados a participar num *workshop*, todos os condutores. Pelo menos seria uma forma oficial de dar um conhecimento das novas regras. Agora, não com isso tirar um direito adquirido, isso não concordo liminarmente.

**Como prevê o futuro da actividade dos agentes de jogadores, em termos de requisitos de formação e seu panorama geral?**

Se for para a frente esta situação, se acabarem os agentes, não há futuro, acaba. Agora, que vão continuar a existir pessoas (já não serão agentes, mas pessoas) a intermediar negócios de futebol, [isso] vão existir, é a mesma coisa de que hoje em dia...os agentes imobiliários estão legalizados mas se deixassem de existir, iriam continuar a vender-se casas e não queria dizer que a negociação fosse feita entre o proprietário e o futuro proprietário, não era? Podem haver pessoas, intermediárias, no meio, portanto, diria que é uma situação pacífica...

**27 de Novembro de 2013 – A FIFA expressou a sua intenção de reformar os regulamentos relacionados com os agentes FIFA e introduzir o conceito de intermediários, o que resultou na indicação por parte da mesma de que esta não quer fazer exames na Primavera de 2014. Dê-me a sua opinião sobre este tema.**

Repare, ouve uma altura em que se falava que a própria FIFA iria abolir o conceito de agente, regulamentar a actividade dos agentes. Porquê? Porque está provado que cerca de 70% dos negócios do futebol são feitos por pessoas que não têm o grau de agente, portanto, que não estão regulamentados pela FIFA. Isso é um dos grandes problemas, ou não, do futebol internacional, o facto de os agentes terem cada vez um espaço mais limitado, tirando os grandes agentes que são conhecidos, grande parte dos negócios que são feitos, são feitos por pessoas que nem têm licença para isso.

**Mas acha que isso é bom ou é mau para o futebol?**

Por um lado, repare, se são regulamentos têm que ser cumpridos e portanto o que se está a passar é que a própria FIFA não está a fazer cumprir os regulamentos, percebe?

**Sim, sim. É que um dos argumentos usados pelos agentes FIFA para defender a sua posição em relação aos intermediários que não são agentes FIFA é que a licença FIFA acaba por servir como uma defesa do próprio jogador que é representado por esses agentes, ou seja, qualquer coisa de má que aconteça a FIFA tem um cadastro de cada agente e pode contornar essa situação.**

Sim, pode intervir, mas a ideia que eu tenho é que a FIFA presta muito pouca atenção à questão dos agentes e àqueles que estão ou não licenciados.

**Sim, mas imagine: eu. Eu não tenho qualquer tipo de credencial no mundo do futebol actualmente e imagine que eu agencio um jogador e que o engano, não tenho se calhar a mesma credibilidade que...**

É evidente, aí não pode...repare, por um lado está a cometer um crime que é usurpação de funções, porquê? Porque os agentes têm uma lei própria e só pode representar os interesses de um jogador quem cumprir aqueles requisitos e um dos requisitos é ter uma licença. Para esse efeito, *OK?* A partir daí está a cumprir. O problema disto é que a grande parte das pessoas não se queixa porque depois há interesses de várias pessoas no meio. Há interesses de alguns clubes, há interesses de alguns jogadores e, portanto, as questões só se colocam quando correm mal. E quando correm mal...pronto...como todos participaram nos negócios não têm interesse em estar a divulgar o que correu mal porque todos são intervenientes nisso.

**Acha que a curto-prazo a FIFA vai mesmo, não digo abolir os agentes FIFA pois estes vão continuar a existir (os que já são), mas com isto para a frente...?**

Eu acho que sim, acho que isso devia acabar e quem devia representar única e exclusivamente os interesses quer dos jogadores quer dos clubes seriam os advogados. Porquê? Em primeiro lugar porque os advogados é que são as pessoas competentes, quer juridicamente quer em termos estatutários, com o estatuto que têm, para poderem representar qualquer pessoa e para garantir que estão controlados por uma Ordem (neste caso a Ordem dos Advogados) e saberem que quando uma pessoa tem uma carteira profissional de advogado, essa pessoa já passou por uma série de fases e uma série de estudo para poder exercer aquilo que está a exercer que é a representação de uma pessoa, porque representar uma pessoa é uma coisa muito importante, e é um acto de extrema importância porque nós por vezes podemos destruir as vidas das pessoas. Uma má gestão, um mau conselho jurídico, pode destruir a carreira de um jogador e as carreiras dos jogadores são muito curtas, portanto, é preciso ter muita atenção a isso.

**E acha que os exames FIFA como eram feitos, com um elevado grau de exigência segundo quem já os fez, davam bases sólidas para essa defesa do atleta ou acha que ficavam muito aquém?**

Repare, os exames, segundo sei (eu nunca fiz como é óbvio: sou advogado, não sou agente FIFA), variavam de federação para federação. Não é por acaso que você tinha

uma série de agentes a actuar em Portugal que iam fazer os exames a São Tomé e Príncipe e a Cabo Verde, não é? E vinham com licenças FIFA desses países, portanto...

**Sim, no caso de Inglaterra apenas 5% das pessoas é que costumavam passar ao exame...**

E depois bastava-lhes ir a um desses países de África para virem logo com uma licença FIFA, portanto...

**Há é aqui uma limitação, segundo percebi, que pelo menos em Fevereiro de 2012 ainda estava em vigor: em França não permitem que seja um advogado a intermediar um negócio, exigem que seja um agente FIFA...**

Em princípio...A função principal de um advogado é representar pessoas e portanto não há nenhuma lei mundial, penso eu, pelo menos na Europa não conheço, que possa proibir um advogado de exercer a sua profissão. E a profissão consiste em representar pessoas, sejam elas jogadores de futebol, bailarinas, jogadores de basquete...

**Então acha que esta lei que a Federação de Futebol Francesa deve ter deverá ser facilmente contornável, não?**

É evidente, porque como lhe digo a função principal de um advogado é precisamente a representação de jogadores. De jogadores e não só, a representação de qualquer pessoa em qualquer negócio, porque uma pessoa, quando vai fazer um contrato de trabalho, está a fazer um negócio, quando vai fazer um contrato de publicidade está a fazer um negócio...

**Da maneira como isto está a evoluir, pedia-lhe uma opinião pessoal: pensa ser de valor, querendo eu ser agente de jogadores, tirar advocacia?**

Repare, a advocacia é uma coisa, tirar direito é outra. Você pode tirar uma licenciatura em direito e não ser advogado mas também se não for advogado não pode representar pessoas porque quando faz o estágio de advocacia...só quando tem a cédula profissional fica apto a representar pessoas. Até aí, pode ser licenciado em direito, sabe umas coisas de direito, até pode saber tanto como um advogado mas não

pode exercer as funções de um advogado, por isso é que é necessário fazer um estágio, OK? Eu acho que independentemente de tudo, dentro de uma sociedade... imagine, se criar uma sociedade de representação de jogadores, será sempre necessário ter pessoas com várias competências: um advogado, acho que será fundamental), mas depois também terá de ter um gestor de negócios que saiba gerir em termos financeiros, também, o que é a própria sociedade mas ainda o que é cada um dos jogadores, se for o caso. Um jogador, por vezes, representa muito mais do que 15, 20 ou 30 empresas juntas, mexe com muito dinheiro... basta vermos o Cristiano Ronaldo, uma máquina de fazer dinheiro, tudo o que gira à volta dele... tem de ter não só advogados (mais do que um certamente) mas também gestores financeiros, que lhe dizem onde é que ele há-de gastar o dinheiro, onde é que há-de ter rentabilidade, onde é que não, gestores de imagem...

**Pois, esses jogadores que movimentam muito dinheiro permitem a própria empresa diversificar muito o seu pessoal, mas pensando em jogadores que não movimentam quase dinheiro nenhum, jogadores de 2ª e 3ª Divisão: se eu os quiser representar fica um bocado mais complicado ter de pagar a um advogado...**

Claro, isso é óbvio, porque esses jogadores não lhe dão rendimentos rigorosamente nenhuns... aliás, você paga para eles jogarem. O que a maior parte das pessoas espera é que lhe apareça sempre um jogador, em dez ou quinze que tenha, que lhe vá dar uma mais-valia, que permita depois suportar os encargos que já tenha tido com outros. Mas isto do futebol é muito... é um jogo, o futebol é um jogo. E a representação de jogadores muitas vezes também acaba por ser um jogo de sorte, porque você pode ter muitos jogadores, investir em muitos jogadores e...

**...e lesionarem-se todos!**

Não digo todos, mas lesionarem-se alguns... e tudo depende do momento: pode-se acabar por investir em dez, quinze jogadores durante dois, três, quatro anos e nenhum deles dar o salto, como se costuma dizer.

**E já agora, como funcionam na vossa empresa [Best On Sports] as remunerações do pessoal da empresa? Costumam ser feitas com base em cada jogador, em cada negócio, ou há simplesmente uma divisão igualitária por toda a gente?**

Não, isso como é óbvio tem a ver primeiro com a categoria de cada um, do que cada um faz na empresa, depois, em função dos negócios que vão sendo feitos, assim se vão repartindo os montantes porque, em geral, as pessoas que estão afectas são prestadoras de serviços, uma vez que não há neste momento capacidade de ter trabalhadores efectivos na empresa, percebe? Portanto, isto é uma empresa que funciona muito pela prestação de serviços. No fundo, é um grupo de amigos que se vai ajudando mutuamente, uns conhecem melhor o campo, andam no terreno, vão tendo o contacto com os jogadores, vão visualizando os jogos, outros vão filmando, outros fazendo os contactos com este treinador, com aquele clube, e tal...

**Então, mas no caso desta empresa toda a gente tem um trabalho à parte da empresa?**

Sim.

**OK...e têm planos de mudar isso no futuro?**

Não, isso tem muito a ver com a capacidade de crescimento da empresa e com aquilo que a empresa tem neste momento para gastar. Agora, se de repente a empresa começasse a facturar muitos milhares ou milhões de euros, como é óbvio, teríamos que repensar o esquema, já não podia ser desta maneira. Agora, é o que eu lhe digo, para isto tudo é preciso [ter] sorte: acertar em dois ou três jogadores que permitam alavancar depois o...neste momento a empresa, como é recente, está numa fase mais de investimento, tem estado só a investir, como em tudo, tem estado a entrar num meio que é muito apertado, num meio em que é muito difícil entrar, que é muito restrito, que está limitado. Não há assim tantos clubes como isso em Portugal, principalmente clubes que permitam fazer dinheiro, não há muitos, os clubes em Portugal estão praticamente falidos, portanto, não se consegue viver de comissões. Tirando quatro ou cinco clubes, o resto é para esquecer, portanto, aquilo que as



peessoas fazem, neste momento, é esperar que algum jogador dê nas vistas e possa sair para o estrangeiro.

**Disse que esta fase inicial da empresa é uma fase mais de investimento, como é natural. Perguntava-lhe agora como é que se processa a representação de um atleta: normalmente, é o representante a pagar alguma quantia ao atleta, o atleta ao representante ou ninguém paga a ninguém e os proveitos que advêm de futuras negociações de contratos e transferências são os únicos encarregados por remunerar as duas partes, excluindo o salário do atleta?**

Depende de caso para caso. Depende dos salários que o atleta auferir...em princípio que tem de pagar ao agente é o atleta, pois é ele quem está a beneficiar de um serviço.

**Mas em traços gerais...**

Em geral o que costuma acontecer é que quem acaba por pagar ao agente é o clube, quando se faz a transferência do jogador. Em geral, os clubes é que assumem o pagamento dos honorários do representante.

**Segundo pude apurar, quer na América do Norte quer em Inglaterra, os atletas têm como prática o pagamento de uma determinada quantia mensal ao seu representante...**

...exactamente...

**...só que em Portugal e nos países latinos, em geral, não é nada assim, só nas transferências é que o representante recebe.**

Exactamente, mas os contratos prevêm sempre que quem paga ao agente é o atleta, muitas vezes o que acontece é que os agentes são benévolos nessa parte e não exigem o dinheiro aos atletas na esperança que o clube venha a pagar.

**Mas como os agentes já sabem disso, quando fazem um contrato de representação com um atleta já nem sequer têm uma cláusula...**

Não, não, tem sempre...tem sempre uma cláusula em que o atleta obriga-se a pagar uma percentagem do ordenado...

**Ai é? Mas praticamente não é cobrada...**

Praticamente não é cobrada, exactamente, depois depende do atleta: se se porta bem ou não com o agente...quando o atleta se porta mal depois acaba por ser accionado tudo.

**Acaba por ser accionado *a posteriori*, ou seja, acaba por se ir reclamar aquilo que se tinha direito...?**

Exactamente.

**Neste momento, os jogadores mais reputados que representam jogam em que divisão?**

Os jogadores que representamos são jogadores, em geral...tínhamos dois ou três bielorrussos que jogavam na Alemanha, mas grande parte dos nossos jogadores, com quem nós começámos, eram jogadores dos juniores, portanto, miúdos que acompanhámos, em quem começámos a apostar quando ainda eram juniores do Benfica, do Sporting e do Porto, também, e que depois fomos acompanhando, ou seja, estamos a crescer com eles, ganhando uma certa relação de confiança. Como é óbvio, depois há alguns jogadores que se portam mal, quando começam a dar nas vistas são facilmente aliciados...

**E em relação aos contratos que se fazem com os jogadores, eu li que cada contrato que um agente FIFA faz com um jogador tem uma validade de dois anos, no entanto, a validade da ligação de um representante que não seja agente FIFA a um jogador não têm sequer validade: a qualquer momento o jogador pode rescindir o contrato.**

Sim, a lei diz que o prazo máximo dos contratos de representação entre os agentes FIFA e os jogadores é de dois anos. Como é óbvio, depois podem ir sendo renovados, mas têm de ser sempre assinados novos contratos, os contratos não se renovam automaticamente e qualquer contrato que seja feito com um agente que não seja licenciado, que não seja agente FIFA, é ilegal, não pode existir, portanto, é nulo, não

produz efeitos. Qualquer jogador que assine um contrato com uma pessoa que não seja agente FIFA, a qualquer momento pode chegar e dizer “Não, esse contrato não vale nada...”, põe-no a trabalhar para ele e depois diz-lhe “Não, não tenho de lhe pagar nada, esse contrato não vale nada...”.

**Como costuma funcionar o processo de representação de um jogador neste caso? Vamos supor que eu quero agenciar um jogador e tenho um advogado amigo. Como costuma funcionar? Costumam-se repartir partes do passe entre mim, neste caso, o advogado e o jogador, por exemplo, costuma simplesmente haver um pagamento por cada serviço que o advogado faz ou como costuma processar-se?**

O advogado presta os seus serviços e recebe por isso...

**Mas também pode ter uma participação mais activa...**

Não, os advogados não têm participação em passes...

**Não?**

O advogado presta os seus serviços e cobra por isso...

**OK, mas por exemplo, uma empresa de agenciamento de jogadores como é o caso da *Gestifute*, compra percentagens de passes de jogadores, um advogado ficando automaticamente habilitado a agir como um agente, fica impossibilitado de deter partes de passes?**

Não, pode ficar com uma parte do passe, mas tem sempre de cobrar os serviços...o que costuma acontecer é que em alguns contratos costuma ficar uma percentagem de uma futura venda para os intermediários, para os agentes, assim se pode dizer, variando depois de jogador para jogador, de valor para valor, daquilo que cada empresário investiu no jogador, porque há muitos jogadores a quem, inclusivamente, são os empresários que lhes pagam o ordenado. E por isso é que, em função de isso tudo, depois é negociado, é estabelecido, um acordo: “Olha, se o jogador for vendido vais receber 20%, 30% ou 40%...”, se não for olha, não recebe nada...

**Em relação aos jogadores: a partir de que idade é que estes podem assinar um contrato de formação: 14 ou 16 anos?**

Tenho ideia que é a partir dos 14. Só vendo, mas tenho ideia que é a partir dos 14 anos.

**Voltando um bocadinho atrás, a Associação Inglesa de Agentes de Futebol tinha dito que o mercado de transferências, actualmente, já é o que é, e que com o plano de reforma da FIFA vai ser transformado num verdadeiro *wild-west*...**

Porque havia países que ainda respeitavam isso, por exemplo, você no Brasil e em Inglaterra se não tivesse agente FIFA nem sequer conversavam consigo e acho bem, agora, o problema não era a Inglaterra porque em Inglaterra, de facto, os clubes nessas coisas eram muito rigorosos: só aceitavam conversar com alguém em nome do jogador se fosse feita prova de que [essa pessoa] era a pessoa que representava o jogador, se tivesse a licença FIFA, portanto, estava completamente fora de questão qualquer pessoa que não fosse agente FIFA tentar negociar com eles e aí percebo, aí faz sentido, porque de facto os ingleses sempre foram muito cumpridores em relação a isso. No Brasil também, inclusive no Brasil houve indivíduos que chegaram a ser presos por tentar negociar jogadores sem serem agentes.

**O que me parece é que em traços gerais, quando pega no lote existente de agentes FIFA, sempre tem essa referência, ou seja, sabemos que há intermediários fora disso, mas sabemos que aqueles agentes não podem ter comportamentos muito desviantes digamos assim...**

Claro, mas hoje repare...o problema é o que eu lhe digo: 70% dos negócios são feitos fora desses agentes...

**Pois...só que será que quando a FIFA liberalizar o mercado de transferências de jogadores, não vai passar de 70% para 90% ou 95% e será que isso não pode ser...**

Não, eu acho é que depois aí vai-se colocar a questão que, efectivamente, pelo menos em Portugal, só os advogados é que podem representar os jogadores, porque de outra maneira...e aí fica mais fácil para cada país controlar isso. Porquê? Porque enquanto agora seria uma FIFA, um organismo (FIFA) que é muito limitado no controle disso...a FIFA só sabe das coisas se se comunicarem à mesma, não sabe o que é que se passa em Portugal, em Espanha e *não sei quê*, agora, pelo menos no caso

português... imagine: se houver uma situação em que um indivíduo que não é advogado represente um jogador e chegar à Ordem dos Advogados, a Ordem dos Advogados tem imediatamente que actuar sobre esse indivíduo, nomeadamente metendo-lhe um processo, apresentando queixa-crime por usurpação de funções, porque ele não tem competência para representar seja quem for, portanto, não vai haver também esse... fica é mais limitado, de facto só os advogados é que poderão vir a representar jogadores directamente.

**Sempre que falamos de intermediários, é ponto assente, em qualquer país, que tem de estar presente um advogado em todo este processo, não é?**

Pelo menos segundo as leis portuguesas tem, em Portugal não há dúvida nenhuma que tem...

**E em princípio, quer na Europa, quer no Brasil...**

Na Europa, em princípio... exactamente.

**Gostava agora que me desse a sua opinião acerca da legislação de terceiras partes serem detentoras de passes. Por exemplo, em Inglaterra é proibido um jogador ser detido por uma terceira parte, já no Brasil e em Portugal há fundos de investimento que têm partes de passes de jogadores...**

O futebol precisa cada vez mais de injeção de dinheiro, e como precisa desta injeção, estes fundos acabam por ser um mal menor, porque de facto eles próprios é que acabam por injectar muitas vezes o dinheiro nos clubes para lhes pagar os ordenados, para pagarem aos funcionários, portanto, é normal que quando alguém investe um determinado montante, quando entrega dinheiro a um clube, queira ter algum retorno disso e, no fundo, o único retorno que o futebol pode dar serão os passes dos jogadores, a venda de alguns jogadores.

**Mas diga-me uma coisa, neste caso, os fundos têm uma participação activa no que toca ao investimento num jogador, mas não é hábito pagarem ordenados, ou seja, ajudarem o clube...?**

Geralmente, o que acontece é que esses fundos comprem ao clube o próprio passe do jogador. O clube, num determinado momento, está a precisar de liquidez e o fundo chega lá e diz “Eu ponho-vos aqui um milhão de euros por 50% do passe deste jogador e passo a ter 50% do passe deste jogador”.

**Exacto, mas tinha dito que às vezes até ajudavam os clubes nos salários...**

E é isso que estou a dizer...

**Ah, ou seja, com esse dinheiro dá para pagar os salários dos jogadores...**

Claro, é evidente, esse dinheiro é que vai servir para pagarem...

**Segundo consegui apurar, quando um jovem assina o seu primeiro contrato de formação, é assumido, em teoria, que o seu clube fica com a totalidade dos seus direitos desportivos. No entanto, isto poderá ser contornado de duas maneiras: ou é dito ao clube que o jogador vai assinar contrato com ele mas que se fica com parte do passe do mesmo ou o agente e o seu jogador...**

Segundo a lei portuguesa, menores de 18 anos não podem assinar contratos de representação com nenhum empresário...

**Mas isso é quase sempre contornado...**

Podem assinar, a questão é que depois o contrato não tem validade, porque os menores de 18 anos não podem...poder podem, mas o contrato não vale nada, *OK?* Porque a lei diz que só os maiores é que podem assinar contratos de representação, só a partir dos 18 anos podem ter empresários, assim se pode dizer, entre aspas.

**Mas em termos de representação podem ter um advogado a tratar dos contratos e tudo mais...**

Podem, os pais...sempre tendo os pais como representantes do menor.

***OK*, eu estou a dizer isto porque há uns dias encontrei-me com um representante de jogadores e praticamente todos os jogadores deles são menores, maioritariamente dos juniores. Aliás, como estava a dizer, no caso da sua empresa começaram a acompanhar os juniores, como se faz então esse processo?**

É simples, eles a partir dos 18 anos assinam um contrato. Com 18 anos ainda são juniores...

**Mas antes dos 18 anos já começam a representá-los, não?**

Antes dos 18 anos temos o acompanhamento, existe sempre um princípio de confiança, que tem de haver sempre entre nós, os pais e o jogador, existe sempre esse princípio de confiança e ele imediatamente quando faz 18 anos assina contrato connosco.

**Mas então nem sequer há um pré-contrato a dizer “Quando fizer 18 anos...”?**

Pode haver, muitas vezes até existe um contrato entre os pais, o menor e nós...

**Sempre através dos pais?**

Sim. Mas esse contrato vale o que vale.

**Mas basicamente é sempre necessário passar pelos pais quando o jogador é menor, não é?**

Quando é menor têm de ser sempre os pais a assinar, os pais é que são os representantes legais dele...

**Mas em relação a esta questão, eu até acho isto um bocado perigoso para o futebol, no sentido em que não protege os clubes, o que consegui apurar através deste representante é que um representante de um jogador, quando assina contrato de formação com um determinado clube é “ponto assente” que esse clube passa a deter a totalidade dos direitos económicos desse jogador, no entanto, há duas maneiras de contornar esta questão: ou o representante negocia com o clube dividir partes do passe ou leva o jogador a outro clube, pois sendo também uma negociação a partir do zero, esta negociação terá logo como ponto de partida esta divisão do passe. Isto pode ser perigoso porque um clube que tenha jovens de muito valor arrisca-se a ficar sem nada. Pedia-lhe então a sua opinião acerca disto.**

É como lhe digo, os contratos de formação costumam ser feitos pelos clubes para os jogadores que claramente entendem que podem ser uma mais-valia, porque mesmo

para aqueles que não têm aspirações, existem mecanismos que permitem a compensação pela formação. A partir do momento em que um jogador assine um contrato profissional, um clube que o queira contratar terá de pagar direitos de formação a todos os clubes por onde este tenha passado entre os 12 e os 23 anos, não é por acaso que no meu entender alguns jovens jogadores ficaram prejudicados precisamente por causa disso, porque há muitos clubes que optam por não ficar com o jogador por ter de pagar direitos de formação a todos os clubes por onde eles passaram e não estão para isso e por isso é que o jogador só fica livre após os 23 anos. Após os 23 anos pode fazer um contrato profissional no país de origem sem pagar direitos de formação a ninguém. Antes desse momento, qualquer contrato profissional que faça, das duas uma, ou os clubes abdicam dos direitos de formação, ou quem o contrata vai ter de pagar àquela gente toda.

#### **A partir dos 23 anos acabam os direitos de formação...**

...acabam os direitos de formação...

**Mas mesmo nos jogadores ao mais alto nível? Eu estou a perguntar isto porque quando o Cristiano Ronaldo foi para o Real Madrid, o Sporting ainda recebeu com isso...**

Ainda recebeu porque tinha menos de 23 anos e foi uma transferência internacional e aí há um mecanismo de solidariedade de 5% para o clube que o formou.

#### **Mas neste caso do Ronaldo ele tinha mais de 23 anos...**

Mas existe uma disposição legal que diz que em transferências internacionais os clubes de formação no país de origem têm sempre direito a uma percentagem: 5%, de solidariedade. Eu dou-lhe o exemplo do Nani...

#### **Exacto, era o que eu ia dizer...**

Ainda agora o Real Massamá estava desejoso que o Nani fosse transferido do Manchester United para a Juventus ou para outro clube qualquer, porque imediatamente seria accionado mais um mecanismo de solidariedade.

#### **Até ao fim da carreira?**



Até ao fim da carreira, desde que sejam transferências internacionais e que envolvam a transferência de dinheiro. Claro que se um jogador está desempregado ou acaba contrato e vai para outro clube sem transferência de dinheiro internacional é livre de ir, aí não tem de pagar nada.

**Se não envolver transferência de dinheiro, mesmo que envolva comissões e isso...**

Nada, claro. Só no caso de serem pagas transferências de dinheiro.

**Imagine o cenário hipotético de o Nani regressar neste momento a Portugal...**

Já não [se aplica o mecanismo de solidariedade], porque é para o país de origem.

**Quando um jogador vem para o seu país de origem ou quando há uma transferência dentro do seu país de origem, não há lugar ao pagamento desse mecanismo de solidariedade?**

Não.

**Penso que é tudo, não sei se tem alguma coisa a acrescentar?**

Não, nada. Para o seu futuro, que pense bem porque não sei se é a melhor opção que faz neste momento. Os clubes, pelo menos em Portugal, esqueça...tirando três ou quatro clubes, o resto está pelas ruas da amargura: eles nem têm dinheiro para pagar aos jogadores quanto mais para pagar comissões...

**Há sempre a hipótese, mesmo que seja num grau mais baixo, de trabalhar numa empresa de agenciamento, ter-se um papel menos activo...**

Pode, mas repare, você neste momento tem duas empresas, talvez três, que fazem dinheiro em Portugal. O resto pode ter feito um ou outro negócio, mas depois o problema é manterem as estruturas que vão criando. Isso não é fácil...

**Estruturas em termos de...**

...em termos de estrutura, porque repare, a partir do momento em que você assume uma certa profissionalização, tem de manter a estrutura, não é? Porque depois os jogadores querem ter o apoio diário, você tem de ter os *scouts*, tem de ter isso tudo...

**Pois, nós sabemos que estamos a lidar com um mercado que está super saturado, tem imensas empresas e o mercado está limitado a cinco ou seis grandes agentes, e tudo mais...por isso o que lhe pergunto é: qual a melhor estratégia a tomar para entrar neste mundo, que estratégias se devem adoptar?**

Primeiro de tudo, o princípio básico para uma pessoa vencer em qualquer actividade é ser sério, isso é fundamental, nunca prometer nada que não se possa cumprir, ou melhor, de preferência, nunca prometer nada, isso é o principal de qualquer negócio, de qualquer actividade: a pessoa ser vista como uma pessoa séria, *OK?* Mesmo que às vezes pareça que está a perder por ser sério, nunca deve deixar de o ser. Esse é o [princípio] fundamental. E depois, em segundo lugar, perceber que é um negócio e um negócio tem que dar dinheiro. Se não der dinheiro, como as empresas, tem de falir. Estes são os pontos fundamentais: primeiro ser sério, mas segundo perceber que é um negócio.

**Quando fala de seriedade está directamente a falar das relações de confiança que são absolutamente fundamentais neste negócio, não é?**

Claro, com os jogadores e com os clubes, sempre.